SWISS Surga Keuangan Islam | Banting Harga di Awan | Memilah Saham Merah | Arogansi Amerika

MODAL

Inspirasi Bisnis Berkeadilan

No. 6/I-APRIL 2003

Alternatif CGI-IMF

Para pengusaha muslim membentuk *Islamic Financial Cooperation Club for Indonesia*. Mampukah lepas dari koloni CGI dan IMF

"Kita Dipaksa Ikut Kapitalis!"

Wawancara Eksklusif majalah MODAL dengan Dr Masudul A Choudhury

Rp. 15.000,-

ISSN 1412-7679



www.modalonline.com

bisnis@modalonline.com
redaksi@modalonline.com

MODAL

EDISI 6/I APRIL 2003



www.modalonline.com

PENDIRI
Achjar Iljas, Guntur S Mahardika

MODAL
inspirasi bisnis berkeadilan

ISSN: 1412-7679

PEMIMPIN UMUM
Achjar Iljas, SE, MA

DEWAN REDAKSI
A Riawan Amin, MSc
Ir. Adiwarman A Karim, SE, MBA, MAEP
Dr. KH. Didin Hafidudin, MSc
Dr. Dradjad H Wibowo
Drs. Eri Sudewo, MDP
Ir. Iwan P Pontjowinoto, MM
Dr. Iwan Triyuwono, Msc
Karnaen A Perwataatmadja, SE, MPA
Dr. Mustafa Edwin Nasution, MSc
Muhammad Syafii Antonio, MSc
Drs. Muhammad Hafidz, MSc
Dr. Sofyan Syafri Harahap, MSc
Dr. S. Sinansari ecip
Dr. Uswatun Hasanah, MA

PEMIMPIN REDAKSI
Guntur Subagja Mahardika

REDAKTUR EKSEKUTIF: Mad Ridwan
REDAKTUR SENIOR: Budi Setyanto, T. Setya, Legiman Misdiyono
SIDANG REDAKSI: Umniyati Kowi, M.Furqon, Muhammad Rofiq, K. Nugraha, Supriyatno Yudi, Henry Wijaya (Fotografer)
RISET & PENGEMBANGAN: Umniyati Kowi
MODAL ONLINE: Nurcholis

PRODUKSI
GLOBAL GRAFIKA
ARTISTIK: Noor Fajar
PRACETAK: Didik Supriyanto

PEMIMPIN USAHA
Djoko Santoso

IKLAN: Hayati Nufus
Isdianto, Nana Ningsih, Yuni Ispani
Pt. Ekbis Komunikasi
SIRKULASI & PROMOSI: J Fajar Riawan
Sentra Sembilan Advisory
DISTRIBUSI: Muhammad Masdi, Emyani, Kali Hasian Rambe

REKENING BANK
Bank Muamalat Indonesia
Kantor Kas Mampang Jakarta
No.Rek. 30400246.10
a.n. PT Ekbis Komunikasi

PENERBIT
PT MODAL MULTIMEDIA
DIREKTUR: Guntur Subagja Mahardika
KOMISARIS: Fathia Arryani NA

ALAMAT REDAKSI & BISNIS
Jl. Pejaten Raya No. 78 Jakarta 12510
Telepon: (021) 7919 0005, 920 4350, 798 7901
Faksimili: (021) 7919 0005
E-MAIL
redaksi@modalonline.com, bisnis@modalonline.com

Redaksi menerima kiriman artikel, kolom, features, dan foto.
Isi majalah dapat dikutip dengan menyebutkan sumber majalah MODAL.
Wartawan majalah MODAL dibekali identitas.

HOTLINE LANGGANAN: 021-79190005

Dari Redaksi

Tahun baru Hijriah kali ini, memiliki makna penting perkembangan ekonomi syariah di Indonesia. Pada awal tahun ini, lahir dua lembaga ekonomi syariah yang bakal melengkapi sektor keuangan syariah, yang sudah beroperasi lebih awal. Yaitu, pertama, Kadin Timur Tengah mendeklarasikan Dewan Perniagaan Islam Indonesia (DPII). Kedua, pemerintah meresmikan pasar modal syariah.

DPII akan menjadi wadah para pelaku bisnis yang islami. Lembaga ini akan membangun jaringan bisnis antara pengusaha muslim di negeri ini dengan pengusaha dan lembaga keuangan milik muslim di mancanegara. Salah satunya adalah penggalangan dana dari perbankan di Timur Tengah. Bahkan, mereka sudah membentuk Islamic Financial Cooperation Club for Indonesia, lembaga kumpulan para donor semacam Consultative Group on Indonesia (CGI).



HENRY WIJAYA/MODAL

Pasar modal syariah diluncurkan Menteri Keuangan RI, Boediono, Jum'at, pekan kedua Muharam. Meski sudah diresmikan, namun pasar modal syariahnya sendiri belum beroperasi. Peluncuran itu baru menandai dimulainya perumusan konsep operasinalisasi pasar modal syariah, termasuk pembentukan Dewan Pengawas Syariah (DPS). Konsep ini untuk melengkapi operasionalisasi instrumen syariah di pasar modal yang sudah beroperasi sejak tahun 1997, seperti reksadana syariah, Jakarta Islamic Index (JII), dan obligasi mudharabah.

Bersamaan dengan peluncuran pasar modal syariah, kami menerbitkan sebuah buku berjudul "Prinsip Syariah di Pasar Modal". Buku ini merupakan panduan praktis tentang operasionalisasi instrumen syariah di pasar modal. Ditulis seorang praktisi, yang terlibat langsung dalam perumusan konsep reksadana syariah dan JII, Iwan Pontjowinoto, yang kini menjabat ketua umum Masyarakat Ekonomi Syariah (MES).

Alhamdulillah, kami mendapat respon positif atas penerbitan buku tersebut, walaupun buku yang kami terbitkan kemarin masih dicetak dalam jumlah terbatas dan disebarkan ke kalangan terbatas. Insya Allah, dalam waktu dekat kami sudah mendistribusikannya ke toko-toko buku di Indonesia, sehingga Anda, pembaca, dengan mudah bisa membelinya.

Penerbitan buku merupakan langkah awal kami untuk menjadi penerbit khusus buku-buku ekonomi islami. Melalui bendera MODAL Publications, kami sedang merancang sejumlah tema tulisan untuk dijadikan buku. Ini kami lakukan untuk memperkaya pemikiran ekonomi syariah di negeri ini. Semoga langkah kecil kami tersebut bermanfaat bagi masyarakat. □

SURAT
surat@modalonline.com

CIERA
Informasi

Sebelumnya saya mengucapkan selamat atas penerbitan *Modal.* Semoga bisa menjadi oase di tengah keringnya media yang menyajikan berita dan informasi seputar perkembangan ekonomi Islam.

Saya adalah pemerhati perkembangan ekonomi Islam dan saat ini saya tertarik untuk mengetahui lebih lanjut mengenai CIERA (Center for Islamic Economic Research) yang beberapa kali mengemukakan dan dikutip hasil penelitiannya di majalah ini. Apakah CIERA ini sejenis LSM, atau lembaga riset murni, atau lembaga riset murni yang berafiliasi dengan institusi pendidikan tertentu? Apa saja kegiatannya? Bagaimana menghubungi dan dimana saya bisa mendapatkan informasi mengenai CIERA, khususnya hasil-hasil penelitiannya.

Rahmatina
rahmatina@lpem-feui.org

CYBER
Usul

Saya termasuk pembaca setia *Modal* karena kebetulan kantor saya berlangganan majalah ini. Secara umum saya menyukai rubrik-rubrik yang ada di *Modal.*

Salah satu rubrik yang sering saya baca adalah Rubrik Cyber. Menurut pengamatan saya, dalam beberapa kali pembahasannya, rubrik ini kurang mengulas tentang situs itu sendiri. Misalnya, pada saat membahas situs LAZNAS-BMT, *Modal* justru lebih banyak mengulas soal institusi Badan Amil Zakat Nasional. Walaupun terdapat korelasi antara situs dengan institusi Baznas, namun pembahasannya kurang proporsional karena lebih mengarah pada pembahasan Baznas.

Menurut saya, sebaiknya *Modal* mengupas lebih banyak tentang situsnya. Misalnya, apa dan bagaimana kinerja situs tersebut. Namun yang dinilai sebaiknya bukan dari segi desainnya, tetapi bagaimana sebuah situs benar-benar berjalan dalam sebuah komunitas.

Khusus untuk edisi terakhir (05/I-Maret 2003) mengenai situs *BMTlink.web.id,* menurut saya, pembahasannya lebih tepat dibanding terdahulu. Sekali lagi ini bukan penilaian baik dan tidak baik sebuah situs dari sisi desain saja.

Saya juga ingin menginformasikan beberapa situs yang menurut saya layak untuk ditampilkan di Rubrik Cyber. Di antaranya http://www.klikzakat.net dan http://www.ekonomisyariah.org.

Aisyah Adlina Ghassani
a.ghassani@telkom.net

OBLIGASI (1)
Penilaian

Saya mahasiswa tingkat akhir Sekolah Tinggi Akuntansi Nasional (STAN) yang sedang menyusun tugas akhir. Berkenaan dengan tugas akhir tersebut saya menemui kendala mengenai penilaian obligasi syariah.

Melalui Majalah *Modal* saya menginginkan informasi seputar obligasi syariah ini. Bagaiman cara kita menilai obligasi syariah? Apakah obligasi syariah tidak mengenai harga pasar? Apakah juga menggunakan *discount rate* atau menggunakan *rate* yang lain?

Selain itu, bagaimana menghitung nisbahnya? Adakah ketentuan yang harus disepakati antara investor dengan pihak penerbit obligasi selain yang tertera dalam prospektus? Apa sajakah risiko yang mungkin dapat ditemui dalam obligasi syariah? Terima kasih atas jawaban dan perhatiannya.

rawit purnamasari
rawit_p.sari@plasa.com

OBLIGASI (2)
Penghitungan

Saya seorang mahasiswa salah satu perguruan tinggi di Yogyakarta yang tertarik mengkaji perkembangan ekonomi syariah. Menanggapi pertumbuhan pasar modal syariah saat ini, dan tentang maraknya pemberitaan tentang obligasi syariah yang diterbitkan oleh PT Indosat, ada beberapa hal yang ingin saya tanyakan. Bagaimanakah sistem perhitungan *mudharabah* obligasi tersebut?

Selain itu, apa saja alat analisis atau metode analisis yang dipergunakan untuk menganalisis obligasi syariah itu? Saya berharap pembahasan tentang penghitungan obligasi syariah ini diulas lebih dalam di Majalah *Modal.* Terima kasih atas kesediaannya.

Yusuf Afandi Simamora
sipirokku@yahoo.com

REPORTASE

Alternatif CGI-IMF



Krisis ekonomi yang tak berujung seharusnya menyadarkan pemerintah untuk menengok potensi sumber dana bantuan di negara-negara Islam. Akankah?

Krisis berkepanjangan, jeratan utang yang tak pernah merenggang, kegagalan pemerintah dan International Monetary Fund (IMF) merestorasi perekonomian Indonesia, membuat sebagian kalangan sejenak mengajak kita berpaling dari Amerika Serikat (AS) dan Barat. Sebagai gantinya pemerintah diminta mulai melihat Timur Tengah dan negara-negara Islam. Ini bukan kali pertama. Sejak bebarapa tahun lalu, terutama ketika Barat menggunakan isu bantuan untuk menginter-vensi politik dalam negeri, sejumlah pakar ekonomi pernah menyampaikan saran serupa.

Lobi Bank Dunia, IMF, dan lembaga-lembaga keuangan Barat yang terlalu kuat di kabinet, menyebabkan imbauan itu tidak pernah didengar. Hampir tidak pernah ada upaya pemerintah untuk menarik modal dari Timur Tengah, atau menggerakkan sektor swasta untuk aktif menjalin lobi ke lembaga-lembaga keuangan Islam. Kalau pun ada perusahaan swasta nasional yang berinisiatif mencari dana ke Timur Tengah, selalu berakhir dengan kegagalan karena tidak ada jaminan pemerintah. Di sisi lain lembaga-lembaga keuangan Timur Tengah juga terlihat enggan menanamkan uangnya di Indonesia.

Meski demikian, pemerintah bukan tidak pernah berusaha. Dalam salah satu kesempatan pertemuan kamar dagang negara-negara Islam di Bandung, jauh sebelum krisis 1998, sempat muncul komitmen dari sejumlah negara Timur Tengah untuk berinvestasi di Indonesia. Negara-negara Timur Tengah juga berjanji membuka pasarnya bagi produk-produk Indonesia. Terakhir, ketika Abdurrahman Wahid menjadi presiden, ia sempat bersafari ke sejumlah negara Timur Tengah dengan harapan menarik modal Arab ke negeri ini. Semuanya gagal. Negara-negara Arab hanya memberikan komitmennya, bukan uang.

Ada banyak alasan mengapa negara-negara Timur Tengah enggan membantu Indonesia. Pertama, kebanyakan negara Arab masuk ke dalam Consultative Group of Indonesia (CGI). Mereka membantu lewat badan ini. Namun jumlahnya bukan mayoritas, atau mungkin terlalu kecil. Kedua, iklim investasi di Indonesia cenderung tidak menarik. Kalau pul saat politik stabil, iklim investasi di Indonesia melulu didominasi Barat dan Jepang, dan menyisakan sektor industri untuk investor lain. Selain itu, mungkin ini lebih penting, tidak ada lobi Timur Tengah di dalam pemerintahan. Berbeda dengan Barat yang selalu memiliki kaki-tangannya di pemerintahan.

Satu-satunya lembaga keuangan Islam yang mengucurkan dananya ke Indonesia adalah Islamic Development Bank (IDB). Namun, jumlahnya jumlahnya terlalu kecil. Sampai 14 Maret 2002, Indonesia hanya kebagian 655,59 Islamic Dinar (ID), atau 884,91 juta dolar AS. Bandingkan dengan Aljazair dan Pakistan yang masing-masing mencapai 2.3 miliar dolar AS dan 4,4 miliar dolar AS. Bandingkan pula dengan dana World Bank dan IMF yang dikucurkan setiap tahun, yang jumlahnya mencapai miliaran dolar AS.

Di sisi lain, sektor swasta juga tidak terlalu berhasil meyakinkan lembaga keuangan Islam untuk membiayai usahanya. Sampai 2002, sektor swasta Indonesia hanya mendapatkan pinjaman 488 juta dolar AS. Sedangkan Aljazair mencapai 1,8 miliar dolar AS, dan Pakistan 4,03 miliar dolar AS. Terdapat dugaan sektor usaha swasta yang dikuasai etnis tertentu menjadi penyebab minimnya pemanfaatkan dana IDB oleh sektor swasta Indonesia. Namun, kalangan usahawan Muslim Indonesia juga lebih suka mencari pinjaman ke lembaga-lembaga keuangan di Eropa dan AS.

Memang tidak sesederhana itu alasannya. Karnaen Perwataatmadja, mantan deputi gubernur BI, mengatakan persyaratan yang ditetapkan IDB untuk swasta terlampau berat. Salah satunya, harus ada jaminan bank. Tidak ada bank yang ingin mengambil risiko mengembalikan pinjaman jika perusahaan peminjam bangkrut. Sedangkan lembaga-lembaga keuangan asing relatif berani mengambil risiko seperti itu.

Terlepas dari semua itu, pemerintah dan swasta Indonesia selalu terlambat merespon perubahan ekonomi yang terjadi di luar. Setelah Tragedi 11 September, dan ketika korban WTC mengancam menuntut pemerintah Arab Saudi membayar kompensasi — dengan alasan pilot yang menabrakkan pesawat ke menara kembar adalah warga negara Arab Saudi— sejumlah investor Arab menarik dananya dari pasar keuangan AS. Mereka khawatir jika tuntutan diterima pengadilan terdapat alasan bagi pemerintah AS untuk membekukan semua aset dan uang pengusaha Arab yang ada di bank-bank di AS. Jumlah dana yang ditarik ditaksir mencapai 100 miliar dolar AS.

Hanya sedikit yang lari ke negara-negara Muslim. Sebagaian besar diparkir di Swiss, dan negara-negara Eropa lainnya. Dari yang sedikit, Malaysia paling banyak menyedot. Lainnya berlabuh di Singapura. Ini terlihat dari booming di lantai bursa Singapura dalam dua tahun terakhir. Malaysia menyedot dana-dana itu untuk membiayai usaha syariahnya. Sedangkan Singapura merupakan pasar konvensional yang menarik.

Ketika industri keuangan dan perbankan Islam tumbuh pesat dalam dua tahun terakhir, Indonesia juga tidak banyak memanfaatkannya. Sedangkan Malaysia sangat aktif menjaring dana-dana dari lembaga keuangan Islam. Tidak hanya dari Timur Tengah, tapi juga dari Eropa. Langkah serupa juga diikuti Pakistan dan Bangladesh.

Belum terlambat untuk sekadar berpaling ke Timur Tengah. Inilah yang sedang dilakukan sekelompok pengusawa Muslim Indonesia. Baru-baru ini sejumlah ekonom Muslim Indonesia membentuk Islamic Finance Cooperation Club for Indonesia (IFCCI). Sebuah lembaga yang diharapkan membuka jalan bagi masuknya investor dari negara-negara Islam ke Indonesia. Pada saat yang sama, meski belum terlalu sempurna, Indonesia meluncurkan Pasar Modal Syariah (PMS). Adhiwarman Karim, dari Karim Business Consulting, memperkirakan PMS akan menarik banyak investor dari Timur Tengah.

Namun, terlepas dari semua lembaga yang dibentuk swasta, semuanya berpulang ke pemerintah. Sudikah rejim Megawati Soekarnoputri membuka diri dan membangun lobi ekonomi dengan negara-negara Timur Tengah.

□ t. setya

BARAT 'YES', TIMUR 'NO'

Indonesia belum juga mau menengok negara Islam, dalam rangka penyelesaian krisis ekonomi.



WAN DIREKTUR IDB: Pemerintah belum menganggapnya penting.

Lebih setengah abad, atau terhitung sejak merdeka, Indonesia tak sekalipun melirik negara-negara Islam sebagai sumber dana pinjaman. Soekarno hanya sejenak berteriak menolak bantuan AS dan sekutunya sebagai sikap politik kekiri-kirian. Namun rezim berikutnya, dan sampai saat ini, lebih suka meletakan tangan di bawah meminta bantuan kepada negara-negara Barat yang tergabung dalam Cosultative Group of Indonesia (CGI) —sebelumnya International Government Group of Indonesia (IGGI).

Seakan ingin membalas perlakuan buruknya selama menjajah Indonesia, Belanda berperan aktif di organisasi ini. Belakangan, Portugal masuk ke CGI dan memafaatkan organisasi ini mengungkap isu-isu berkenaan dengan Timor Timur. Selama sekian tahun pemerintah Indonesia memperoleh banyak dana untuk membiayai pembangunannya.

Sekilas, IGGI dan CGI tidak ubahnya sekumpulan dewa penolong. Faktanya, pinjaman yang mengucur dari tahun ke tahun adalah hutang. Tidak hanya menjerat pemerintah, tapi juga seluruh rakyat Indonesia. Pinjaman itu pula yang menjerumuskan Indonesia ke sumur tanpa dasar bernama krisis ekonomi.

International Monetary Fund (IMF) datang dan menawarkan paket penyelamatan. Namun yang terjadi adalah lembaga ini menjerat leher rakyat dengan berbagai kebijakan. *Letter of Intents* (LoI) yang berisi sejumlah langkah yang harus diambil Indonesia untuk keluar dari krisis, berubah menjadi Letter of Intimidation.

Rakyat, melalui wakil-wakilnya di DPR, dan pemerhati ekonomi, mendesak pemerintah mengakhiri hubungannya dengan IMF. Tapi yang terjadi adalah pemerintah kesulitan melepaskan diri, karena masih membutuhkan bantuan lembaga international itu. Terutama bantuan dalam bentuk hutang jangka panjang berbunga lunak.

Sejak lama masyarakat meminta pemerintah mencari sumber dana pinjaman ke negara-negara non Barat. Utamanya, negara-negara Islam. Namun, pemerintah tampak enggan dan alasannya tidak jelas. Rumor yang berkembang menyebutkan negara-negara Organisasi Konferensi Islam (OKI) tidak memiliki cukup dana yang diperlukan Indonesia.

Cukup masuk akal. Selama ini dana yang dialokasi Islamic Development Bank (IDB) untuk Indonesia, dan disalurkan melalui CGI, tidak terlampau besar. Karnaen Pertawaatmadja, mantan Sekjen IDB, mengatakan dana IDB terlalu kecil dibanding Asia Development Bank (ADB) dan World Bank.

Namun, menurut Muchrim Hakim —ketua umum Dewan Perniagaan Islam Indonesia dan pengurus Kadin Komite Timur Tengah— sedikit atau banyaknya dari IDB tidak jadi masalah. ''Yang penting adalah bagaimana memanfaatkannya secara maksimal,'' kata Muchrim Hakim.

IDB bukan satu-satunya sumber dana non-Barat bagi Indonesia. Di Timur Tengah, negara-negara Islam menyimpan dana tak terbatas dari hasil penjualan minyak. Sebagai gambaran, 75 persen pasokan minyak dunia berasal dari negara-negara Islam. Dana-dana itu kembali ke Eropa dan AS dalam bentuk investasi. Tapi setelah Tragedi 11 September, banyak dana Timur Tengah yang lari keluar AS dan berlabuh ke negara lain.

''Itulah sebabnya saya bikin Islamic Financial Corporation Club for Indonesia (IFCCI),'' ungkapnya. ''Tujuan lembaga ini adalah memfasilitasi sumber dana dari negara-negara Islam untuk Indonesia.''

Ketika kali pertama dibentuk, IFCCI kedatangan 17 *fund manager* dari negara-negara Islam yang bersedia menyalurkan dananya melalui IFCCI. Muchrim Hakim optimis akan banyak lagi fund manager yang datang ke Indonesia. Namun, usaha Muchrim Hakim kandas begitu saja karena pemerintah tak jua membalas surat permintaan dukungan IFCCI.

''Saya tak minta dukungan. Hanya dorongan politik, bilateral maupun multilateral,'' tutur Muchrim Hakim.

Muchrim juga mengatakan potensi ekonomi yang juga belum dimanfaatkan adalah semiliar penduduk 56 negara Islam anggota OKI. Total ekspor Indonesia ke negara-negara OKI hanya 10 peresn. Hanya tiga persen saja yang dilakukan secara langsung, lainnya melalui dunia ketiga.

Peluang di depan mata tersedia sejak lama. Saat ini pun kita bisa memanfaatkannya. Namun, sejauh mana pemerintah *concern* akan hal ini?

□ m. furqon

HENRY WIJAYA/MODAL

Muchrim Hakim: 'Apa Urusan dengan Intelejen?'



Semula, Muchrim Hakim dikenal sebagai tokoh Kadin Komite Timur Tengah. Mulai 7 Maret 2003, Muchrim akrab di kalangan usahawan Muslim Indonesia sebagai deklarator Dewan Perniagaan Islam Indonesia, dan Islamic Financial Cooperation Club for Indonesia (IFCCI).

Pembentukan kedua lembaga ini merupakan titik awal perjuangan memajukan perekonomian Muslim Indonesia. Sebelumnya, telah 16 tahun Muchrim terlibat dalam perjuangan membangkitkan ekonomi umat Islam. Kepada *Modal*, Muchrim Hakim selaku Ketua Umum Dewan Perniagaan islam Indonesia (DPII) menuturkan pengalaman perjuangannya:

Saya tidak perlu dukungan, tetapi dorongan secara politis; langkah bilateral maupun multirateral. Ini dapat dipecahkan ketika Presiden Habibie menerbitkan Keppres No. 119 Tahun 1999 tentang Pembentukan Badan Peningkatan Kerjasama Ekonomi Indonesia OKI. Ini dilatarbelakangi kenyataan bahwa Indonesia adalah negara Muslim terbesar di dunia, memiliki kekayaan alam melimpah, tapi tidak pernah menyejahterakan rakyatnya. Termasuk satu miliar Muslim di 56 negara anggota OKI.

Lewat Keppres itu diharapkan pemerintah secara terpadu dan satu atap menyusun program peningkatan kerjasama antara Indonesia dan 56 negara OKI, bilateral maupun multilateral. Namun, lima bulan sejak keluarnya keppres dan belum sempat pemerintah menyusun program, kepres itu dicabut Presiden Abdurrahman Wahid dengan alasan tak jelas.

Indonesia anggota Organisasi Kofensi Islam (OKI). Tetapi, entah mengapa, tidak satupun institusi di bawah OKI berkantor di Jakarta. Islamic Developmen Bank di Jedah, Islamic Shipowners Associations di Jedah, Islamic Chamber of Commerce di Karachi, pelatihan tenaga-tenaga muslim di Dhaka, untuk promosi barang-barang di Maroko, untuk kerja sama ekonomi antarnegara Islam di Istanbul. Indonesia juga belum pernah menjadi tempat pertemuan para kepala negara OKI. Potensi pasar Islam yang begitu besar belum disentuh.

Untuk menarik investasi Timur Tengah ke Indonesia perlu dorongan politik. Di Jakarta ada 29 dutabesar anggota OKI. Saya mengusulkan perlunya pendekatan diplomatik kepada mereka. Misalnya, Pemerintah bersama para dubes melakukan shalat Jumat sebulan sekali. Kegiatan ini dimulai dari masjid istana, lalu keliling ke daerah-daerah. Sekali lagi, tidak ada tanggapan.

Sebenarnya, Kadin Timur Tengah telah mendirikan organisasi, The Jakarta OIC Economic Colsultatif Forum pada 1990. Diresmikan Menlu Ali Alatas, forum beranggotakan 18 dubes Islam di Jakarta. Kami sudah membawa mereka ke Aceh, Medan, Padang, Pekanbaru, Ambon, Makassar, Banjarmasin, Balikpapan, Surabaya, Yogjakarta, dan Bandung. Setiap kunjungan, gubernur berpresentasi tentang pontesi ekonomi di daerahnya. Mereka juga bertemu dengan para pengusaha daerah serta mengunjungi proyek-proyek ekonomi dan agama.

Mereka lalu menginformasikan kepada negaranya: Indonesia luar biasa. Tapi pemerintah pusat tak pernah membantu. Pernahkah Pemerintah Indonesia mengirimkan delegasi dagang dan ekonomi ke negara-negara Islam secara teratur?

Mengusahakan investasi dari Timur Tengah, dianggap melawak. Saat normal saja mereka tidak masuk, apalagi sekarang Indonesia dilanda krisis. Tapi kalau Anda ke sana (Timteng), mereka bilang: ''Benar kamu perlu kami, mau kerjasama dengan kami. Yakinkan kami, bahwa bisnis kami bisa berkembang. Kan Anda sudah kerjasama dengan IMF, World Bank, ABD. Tapi oke, kalau masih perlu, yakinkan saya.''

Saya datang ke Emir Kuwait dan bilang: ''*You* datang kemari mau jual udang, tidak pernah datang ke mari mencari dana untuk bagaimana menangkap udang. *You* cari modal ke Hongkong, Korea, dan Jepang. *You* datang untuk jualan dan kami beli. Apakah kami harus disalahkan?''

Kemarin menteri berangkat ke Iran dan membentuk Komite Kerjasama Tim Ekonomi Indonesia-Iran, saya ketuanya. Tapi begitu mau saya bentuk Iran Trading House, harus izin intelejen. Apa urusan dagang dengan intelejen? Kita mau dagang dengan Iran, dia kasih visa dua jam, tapi Iran berhari-hari tidak dikasih, apa dia mau? Orang Iran mengatakan; ''Kalau *you* bisa orang lain juga bisa.''

Pemerintah sudah dikuasai orang-orang berpikiran Barat. Bagi mereka hanya Barat yang bisa menyelamatkan. Kenapa pemerintah hanya mau mengurus orang naik haji, tidak mau mengurus ekspor yang menghasilkan uang. Yang buang duit diurus, yang menghasilkan uang untuk negara tak diurus.

▯ m. furqon

DOK. AL MANAR



INVESTOR: Mencari negara yang aman bagi investasi.

Maksimalkan Dana IDB

"Negara *ente* tak pernah meminta kepada *ane* (IDB) kok." Bagaimana IDB membantu maksimal?

Rentang 1973 hingga 1975 menjadi masa sulit sekaligus masa sibuk bagi IDB. Maklum lembaga yang bernama lengkap Islamic Development Bank (IDB) ini menyiapkan diri untuk beroperasi kali pertama. Indonesia turut berjibaku di sana. Pahit getir saat pendirian jelas Indonesia rasakan.

Bagaimana negara yang tak kunjung bangkit dari krisis ini memanfaatkan kucuran IDB? Seperti halnya menyikapi berbagai persoalan bangsa lainnya, Indonesia selalu lamban. Jawaban singkatnya: ''Jelas belum maksimal.'' IDB Annual Report 1422 H (2001-2002) menunjukkan hal ini. Terpaut angka yang jauh bila dibandingkan de-ngan Aljazair dan Pakistan.

Sebagai gambaran, keseluruhan pemanfaatan dana IDB oleh Indonesia hingga 14 Maret 2002 hanya sebesar 655,59 juta ID (Islamic Dinar) atau 884,91 juta dolar AS. Sedangkan Aljazair sebesar 1.837,79 juta ID atau 2.344,41 juta dolar AS; dan Pakistan 3.370,78 juta ID atau 4.470,13 juta dolar AS.

Secara lebih rinci, pemanfaatan dana IDB sektor pemerintah oleh Indonesia dalam bentuk pembiayaan proyek hanya 290,16 juta ID atau 396,69 juta dolar AS. Aljazair mencapai 372,08 juta ID atau 493,17 dolar AS, dan Pakistan sebesar 318,83 juta ID atau 423,51 juta dolar AS.

Sementara pemanfaatan dana IDB oleh Indonesia di sektor swasta dalam bentuk pembiayaan perdagangan hanya 365,27 juta ID atau 488 juta dolar AS. Bila dibandingkan dengan Aljazair, Indonesia tertinggal. Negara berpenduduk mayoritas Islam di Afrika ini memanfaatkan dana sebesar 1.462,8 juta ID atau 1.847,4 juta dolar AS. Ketertinggalan ini akan semakin jauh bila dibandingkan dengan Pakistan yang mencapai 3.043,99 juta ID atau 4.036,04 juta dolar AS. (selengkapnya lihat Tabel)

Padahal kontribusi (iuran) dua negara ini sama dengan Indonesia, yakni sebesar 124,26 juta ID atau sekitar 169,88 juta dolar AS. Selain itu, keadaan ekonomi kedua negara itu relatif sama dengan Indonesia. Lantas apa yang lacur dari bangsa ini?

Boleh jadi jawabannya juga seperti masalah lainnya: kompleks! Tetapi, ''Tidak juga,'' sangkal Muchrim Hakim, ketua umum Dewan Perniagaan Islam Indonesia (DPII). Muchrim telah lama memperjuangkan kucuran dana dari berbagai investor dan *funding* Timur Tengah. Namun ia selalu terganjal, karena tanpa adanya secarik surat dukungan dari pemerintah.

Perbandingan Fasilitas Pembiayaan Proyek IDB Tiga Negara (dalam juta)

Country	Loan	Leasing	IS	EP	LF	PS*)	TA	Sub Total
Indonesia ID	70,00	40,00	138,80	14,84	-	26,44	0,08	290,16
US$	91,53	57,92	193,01	18,50	-	35,63	0,11	396,69
Aljazair ID	23,64	75,44	204,93	3,00	-	62,38	2,69	372,08
US$	26,50	101,20	277,47	4,17	-	80,27	3,56	493,17
Pakistan ID	44,02	123,78	80,82	20,30	8,60	3,75	0,71	318,83
US$	53,36	168,00	108,80	23,05	11,27	5,00	0,95	423,51

Keterangan: *) IstianaEa

Perbandingan Fasilitas Perdagangan dan Investasi IDB Tiga Negara (dalam juta)

Country	EFS	ITFO	UIF	IBP	Total Trade	WF	ICD	Grand Total
Indonesia ID	4,82	313,39	11,82	35,24	365,27	0,16	-	655,59
US$	6,50	419,00	15,00	47,50	488,00	0,22	-	884,91
Aljazair ID	7,71	1.437,30	-	17,79	1.462,80	2,91	-	1.837,79
US$	10,00	1.813,10	-	24,30	1.847,40	3,85	-	2.344,41
Pakistan ID	6,35	2.199,08	118,01	720,55	3.043,99	7,96	36,85	3.370,78
US$	10,00	2.851,50	163,85	1.010,69	4.036,04	10,58	50,00	4.470,13

Sumber: *IDB Annual Report 1422 H (2001-2002)*

Jawaban lebih arif muncul dari Mantan Direktur Eksekutif IDB, Karnaen Anwar Perwataatmadja. Menurut peraih master public administration dari Syracuse University, AS, ini persyaratan yang ditetapkan IDB cukup berat. Pihak swasta yang ingin memanfaatkan dana IDB harus memiliki jaminan bank. Tentu ini bukan hal mudah, karena ketika perusahaan itu bangkrut, banklah yang harus menanggungnya.

Kalau memang sedemikian berat, apa bedanya dengan Aljazair dan Pakistan yang mendapat kucuran lebih banyak. Sederhana rahasia dua negara yang kebanyakan penduduknya Muslim ini. Mereka melihat dana IDB cukup menarik. Ujungnya pemerintah mereka mendukung penuh dengan memberikan jaminan berupa *Sovereign Guarantee*. Meski dana itu akhirnya dimanfaatkan sektor swasta. Luar biasa!

Tampaknya ketertarikan pemerintah terhadap *islamic fund* yang lain pun demikian. Muchrim buka kartu. Pascatragedi 11 Sepetember, sebenarnya, banyak pengusaha Timur Tengah yang menarik investasinya di AS. Tapi mereka lebih memilih Malaysia sebagai sasaran mesin pengolah uangnya.

''Negara *ente* tak pernah meminta kepada *ane* kok,'' begitu jawab mereka ketika Muchrim menanyakan kenapa tak memutar uangnya di Indonesia. Tak hanya itu, rupanya mereka pun lebih memandang Malaysia dari segi keamanan menanamkan uang. Maklum tenaga kerja di negeri jiran ini boleh dikatakan jarang melakukan demostrasi.

Keuntungan Kucuran IDB

Lahirnya IDB jelas dimotivasi oleh pemberdayaan ekonomi terhadap negara anggota dan masyarakat Muslim, baik individu maupun kelompok. Tak main-main itikad ini dituangkan dalam akta kesepakatan saat pendirian. Untuk itu, bank yang beroperasi pertama pada 20 Oktober 1975 ini pun memakai sistem syariah yang mempunyai keuntungan tersendiri dibanding bank konvensional saat memberikan bantuan.

Konsekuensinya, bank ini menyalurkan bantuannya tidak dalam gepokkan uang, tapi berupa barang atau jasa. Sementara uangnya akan diterima oleh pihak pemasok atau kontraktor, baik dalam ataupun luar negeri. Dengan cara ini kebocoran dan penyimpangan bisa diminimalisasi. Dari segi makro jelas inipun menguntungkan negara. Semakin banyak barang maka hargapun semakin murah. Jelas ini turut menekan inflasi di negeri ini.

Keuntungan yang lain, utang baru akan dihitung setelah terjadi pencairan dana kepada pemasok atau kontraktor, dan tentu saja tak dikenai *commitment fee*. Bandingkan bila bantuan itu dalam bentuk uang. Utang akan dihitung sejak disepakati, padahal proyeknya sendiri membutuhkan waktu untuk berjalan, sebut saja pengurusan izin dan pelepasan tanah. Dalam proses panjang itupun sang penerima bantuan dibebankan dengan harus membayar *commitment fee*.

Dalam sistem ini pun tak dikenal apa yang disebut denda atau penalti bila ada keterlambatan dalam pembayaran hutang. Justru pihak debitur malah memberikan dorongan agar dapat membayar tepat waktu, yakni dengan memberikan potongan dari nilai angsuran yang harus dibayar, bila sang pengutang membayar tepat waktu.

Fasilitas IDB

Banyak sebenarnya fasilitas yang diberikan IDB dalam menyalurkan dananya. Tak kurang dari 15 pintu (fasilitas bantuan) yang bisa ditempuh Indonesia untuk mendapatkan dana segar. Dengan banyaknya pintu ini sebenarnya Indonesia bisa menyiasati pintu lewat pintu mana yang paling memungkinkan untuk ditembus.

Dari 15 fasilitas itu, delapan di antaranya adalah fasilitas untuk pembiayaan dalam bentuk proyek. Fasilitas ini adalah Equity Participation (EP), Line of Financing (LF), Profit Sharing (PS), Loan, Leasing, Instalment Sale (IS), Istisna'a, dan Technical Assistance (TA).

Enam fasilitas lainnya berupa fasilitas perdagangan dan investasi, yakni Import Trade Financing Operation (ITFO); Export Financing Scheme (EFS); Islamic bank's Portfolio for Investment and Development (IBP); Unit Investment Fund (UIF); Islamic Corporation for Insurance of Investment and Export Credit (ICIEC); dan Islamic Corporation for the Development of Private Sector (ICD). Selain itu semua masih ada satu fasilitas proyek pendidikan dan beasiswa, yakni Waqf Fund (WF). ▯ supriyatno yudi

Karnaen A. Perwataatmadja,
Koordinator Sektor Swasta IDB untuk Indonesia
(mantan direktur eksekutif IDB periode 1989-1992 dan 1998-2002)

HENRY WIJAYA/MODAL



Bank Kita Belum Sanggup

Bagaimana menyikapi sulitnya kucuran dana dari IDB?

Memang sistem penjaminan dari bank untuk mendapat dana dari IDB itu sudah lama dikeluhkan sektor swasta. Nah sekarang IDB telah memperlonggar persyaratan itu dengan menerima *corporate guarantee*, namun ini hanya diberikan setelah melalui evaluasi kinerja selama lima tahun terakhir. Namun IDB tetap meminta pemerintah dalam hal ini menteri keuangan untuk memberi *letter of comfort*. Nah, di Indonesia baru PT Pertamina yang *corporate guarantee*-nya diterima IDB.

Di samping itu, Irrevocable Stanby L/C dapat dijadikan jaminan karena merupakan dokumen yang menunjukkan adanya komitmen membayar dari pihak importir. Hal yang sama juga diterapkan dengan jaminan *Assignment of Receivable*. Nah, memang kedua jenis jaminan ini hanya mungkin bagi perusahaan yang mengimpor atau mengekspor barangnya.

Selain itu semua ada juga keringanan dengan memanfaatkan sertifikat asuransi dari ICIEC (Islamic Corporation for Insurance of Investment and Export Credit). Namun asuransi yang bisa mendapat ini harus kapasitasnya besar, 500 juta dolar AS untuk menjamin satu orang atau satu perusahaan. Nah jaminan asuransi ini tidak harus dari asuransi syariah, konvensional juga boleh. Namun sekali lagi IDB tetap meminta surat jaminan dari pemerintah.

Sudah adakah perbankan Indonesia yang mau memberikan jaminan?

Sampai saat ini belum ada bank yang sanggup memberikan jaminan. Padahal sebenarnya itu prinsip kehati-hatian saja. Jaminan yang dimaksud bank sebenarnya kan jaminan kelayakan usaha, jaminan dalam bentuk lain itu hanya tambahan saja, karena kehati-hatian akhirnya seolah menjadi kewajiban.

Mengapa Indonesia lebih kecil mendapatkan kucuran dana dari IDB dibanding Ajazair dan Pakistan, padahal iuran mereka sama di IDB?

Itu yang kita kejar sekarang. Untuk mengejar ini Menkeu selaku gubernur IDB telah membentuk Komite tetap Pemanfaatan Dana IDB. Anggotanya bank-bank. Mengapa bank yang menjadi anggota? Karena bank bisa sebagai jami-

Para pengusaha yang tergabung dalam SEAMECO (Perkumpulan Pengusaha-pengusaha Asean cabang Indonesia) datang ke negara donor tanpa proposal yang memenuhi syarat. Proposalnya hanya satu lembar.

nan. Nantinya, bank mencari nasabahnya yang sudah dikenal dan cukup baik kinerjanya. Kalau memang nasabahnya layak, banknya mampu tidak beri jaminan. Kalau tidak, baru dibawa ke komite agar terjadi sindikasi. Bahkan hingga *local cost*-nya juga bisa lewat sindikasi itu.

Tapi ada permasalahan-permasalahan di sana. Komite ini sudah dua tahun, tiap kali kita rapat tak ada bank yang mengajukan nasabahnya. Bahkan ada juga bank yang melihat daripada pakai dana orang lain, kenapa tak pakai dana bank mereka sendiri saja. Akhirnya kami coba balik prosedurnya, kami tembak langsung pengusahanya. Pengusaha-pengusaha yang potensial kami undang sekalian diminta sudah siap dengan proposalnya untuk presentasi di komite. Para pengusaha yang tergabung dalam SEAMECO (Perkumpulan Pengusaha-pengusaha Asean cabang Indonesia) pas datang tak siap dengan proposal, masak proposal *cuman* satu lembar. Kita kan sebentar-sebentar ada demo buruh dan kriminalitas juga tinggi, nah di sana kan jarang.

Investor Timur Tengah mengatakan pemerintah Indonesia tak pernah meminta mereka menanamkan uangnya di Indonesia?

Sebenarnya Indonesia untuk meminta itu kan ada salurannya, salurannya ya lewat CGI. Kalau ke swasta, ya, urusan swasta. Nah, di Malaysia swastanya aktif. Di sana lebih aman, punya daya tarik sendiri, ya, mereka lebih tertarik ke Malaysia *dong*.

Barangkali pemerintah tak memberi jaminan ke swasta?

Mungkin juga. Saya juga tak tahu apakah di Malaysia juga memberi dukungan. Lain dengan Pakistan dan Aljazair, pemerintahnya mendukung.

DOK. AL MANAR



BANTUAN: IDB tak memberi *comitment fee.*

Kalau begitu bagaimana resep Pakistan dan Aljazair?

Karena mereka lebih siap, sistemnya lebih memungkinkan, cadangan uangnya memungkinkan.

Apakah memang pemerintah kurang mendukung? Kan banyak pengusaha yang mengeluh bahwa mereka hanya butuh dukungan sepotong surat dari pemerintah tapi tak diberi. Apakah demikian?

Saya *nggak* tahu, mungkin kurang pendekatan dan perlu kesabaran di sana.

Bagaimana dengan uang para pengusaha Timur Tengah yang menarik dananya dari AS pasca tragedi 11 September. Mengapa tak kita ambil?

Tinggal dilihat saja mana yang lebih aman, Malaysia apa Indonesia? Jelas mereka pilih Malaysia *dong.* Kita kan sebentar-sebentar ada demo buruh dan kriminalitas juga ting-

Bisakah Indonesia meminta langsung ke IDB tanpa lewat CGI?

Langsung bisa saja, cuma jatahnya sesuai jatah IDB yang diberikan lewat CGI, ya, maksimal 500 juta dolar AS itu. IDB kan anggota CGI juga. Kalau langsung ke IDB untungnya tak ada *comitment fee*, jadi lebih ringan sebenarnya.

Mengapa pemerintah lebih memilih donor yang lain?

Karena dana mereka lebih besar. CGI, misalnya, jelas lebih besar, *wong* kumpulan negera kaya juga. IDB juga kan jadi anggota. Kalau dilihat dari modalnya IDB itu *cuman* 1/10-nya modal ADB. Belum lagi bila dibandingkan dengan Word Bank bisa 1/20-nya barangkali. *Gimana* IDB mau ngasih banyak, *wong* modalnya saja segitu, kemampuannya *segitu.*

□ supriyatno yudi

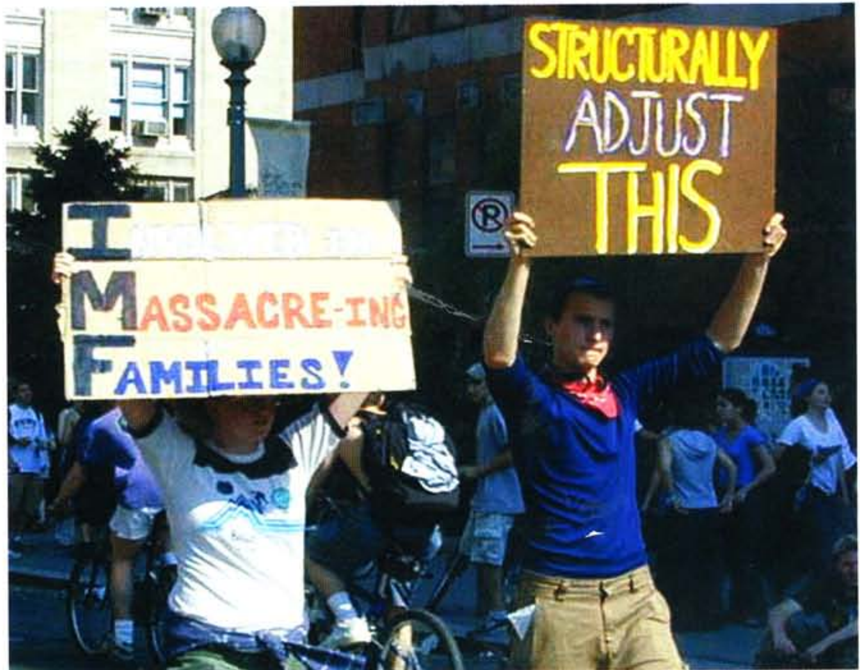
IMF Yang Tak Kunjung Manjur

Andai saja IMF mencari figur yang paling keras menentang kehadirannya di Indonesia, nama Kwik Kian Gie boleh jadi berada di urutan pertama. Ketua Bappenas ini tak segan meminta pemerintah putus hubungan dengan IMF. Pasalnya, sejak hadir pada 1998 silam, IMF tak kunjung mampu melepaskan Indonesia dari krisis ekonomi. Ibarat dokter, resep yang diberikan kian membuat parah penderita.

Kwik Kian Gie bukan sekali berteriak agar IMF keluar dari negeri ini. IMF tak jarang menciptakan kontoversi yang menguntungkan segelintir orang. Di sisi lain Indonesia harus menangguk kerugian akibat kebijakannya. Simak kasus Grup Sinar Mas (GSM) pertengahan tahun silam.

Tanpa ragu IMF mendesak pemerintah menyerahkan aset GSM di BPPN ke kreditor asing. Padahal aset GSM, terutama Asia Pulp and Paper (APP) merupakan jaminan atas utang GSM kepada BPPN sebesar 1,34 miliar dolar AS. APP sendiri ternyata merogoh utang ke banyak kreditor dalam negeri dan luar negeri. Total utang yang ditimbun mencapai 14 miliar dolar AS. IMF punya alasan bahwa utang GSM ke BPPN tidak sebanding dengan utang GSM ke kreditor asing.

Bukti lain bahwa IMF tidak bertanggungjawab adalah dalam kasus Karaha Bodas. IMF menolak memberik kesanksian dalam siang arbitrase internasional terhadap klaim tuntutan ganit rugi Karaha Bodas Company. Ganti rugi itu mencapai 261 juta dolar AS. Akibatnya Pertamina menjadi korban yang muncul akibat pembatalan proyek tersebut.



IMF: Mengundang protes di mana-mana.

merupakan keputusan pemerintah. Dasarnya adalah Keputusan Presiden No. 39/1997 yang berisi perintah penghentian proyek. Yang menjadi soal adalah munculnya Keppres tersebut atas desakan IMF agar pemerintan Indonesia menghentikan sejumlah proyek. IMF seperti lempar batu sembunyi tangan.

Kontroversi IMF tadi mengundang polemik. Tak heran jika Kwik Kian Gie tak lelah berteriak tentang sikap IMF yang tidak adil. Hal itu pula yang menyebabkan Indonesia tak pernah lepas dari krisis. Bahkan dalih pinjaman dari IMF yang akhirnya dinyatakan sebagai utang makin menumpuk. ''Kita seperti terpenjara oleh IMF,'' kata Kwik Kian Gie.

jauh berbeda. Keberadaan IMF tak jelas arah dan kontribusinya bagi pemulihan ekonomi Indonesia. Bahkan janji IMF tak pernah terealisasi. Kalau pun terealisasi, kata Revrison Baswir, tak banyak membantu proses pemulihan. Ironisnya utang Indonesia makin menumpuk. Bayangkan, beban utang Indonesia mencapai Rp700 triliun dan Indonesia harus setor Rp 60 triliun setiap tahun.

Lambannya proses pemulihan ekonomi dengan formula IMF makin meneguhkan keyakinan banyak kalngan tentang kinerja IMF yang tak bonafid. Indonesia hanya satu dari sekian negara yang justru sengsara setelah menelan resep ala IMF. Dalam penelitian Johnson dan Schaefer (1997) sepanjang

tangan mengingat pembatalan proyek

berkembang yang mendapat bantuan IMF tak pernah maju. 32 negara diantaranya bahkan jatuh lebih miskin. Padahal 32 negara tersebut menjadi pasien IMF selama puluhan tahun. Contoh mutakhir adalah Argentina yang hampir ambruk karena dibelit utang. Toh, IMF tak mampu berbuat banyak setelah pasiennya "koyak" diterjang default utang.



KWIK: Anti-IMF

IMF hanya memberikan resep yang pernah diberikan pada Meksiko yakni "Washington Concensus". Intinya Argentina diminta menjual BUMN mereka agar tidak membebani kas negara. Pada investor asing bersorak. Modal asing yang masuk mencapai 49 miliar dolar AS sepanjang 1991-1999. Namun, suntikan investor itu hanya sesaat. Negeri Diego Maradona itu kembali diterjang kriris hebat pada 2001. Eforia modal asing hanya sesaat. Dan angka pengangguran membengkak menjadi 17,4 persen pada 2001.

Hancurnya ekonomi Argetina menambah panjang daftar kegagalan IMF. Tak lama sebelumnya, Meksiko merasakan sentuhan IMF pula. Drama yang terjadi di Meksiko tak ubahnya drama ekonomi di Argentina. Pasalnya, resep "Washington Concencus" Argintina sejatinya tambal sulam dari resp untuk Meksiko pada 1994. Negeri Sombrero ini sempat pulih sejenak, lalau terjengkak krisis yang lebih besar.

Daftar kegagalan IMF sebenarnya tak perlu terjadi jika IMF tidak melulu mengakomodir kepentingan negara donor. Masalahya dari negara donor inilah investor siap mencari mangsa berupa BUMN yang harus dijual atas rekomendasi IMF. Hal inilah yang banyak dikhawatirkann ekonom yang peduli pada nasib aset negara. Apalagi beberapa aset strategis seperti Indosat kini lepas ke tangan asing.

Masalah penjualan aset negara ke tangan asing ini makin membingungkan karena ditunggangi persoalan politik. Jika benar resep IMF, dengan skema penjualan saham BUMN, dapat memulihkan perekonomian tentu memberikan dampak positif. ''Ternyata pengangguran makin meningkat mendekati 40 juta orang," ulas Kwik Kian Gie. Angka ini dirilis Ketua Bappenas akhir tahun lalu.

Angka yang diungkapkan Kwik diperkuat temuan Deperteman Tenaga Kerja dan Transmigrasi. Jumlah pengangguran mencapai 36 juta orang. 5,8 juta diantaranya pengangguran terbuka dan 30,2 setengah pengangguran. Apapun namanya mereka tetap pengangguran. Kondisi ini tercipta akibat pertumbuhan ekonomi selama 2002 ternyata kurang dari 3 persen.

Kegusaran Kwik dan juga ekonom lain akan IMF makin menjadi. Beberapa ekonom menyokong keinginan Kwik agar Indonesia segera keluar dari jerat IMF. Namun, langkah itu tak mudah. Terutama setelah Menteri Koordinator Perekonomian Dorodjatun Kuntjorojakti berkeras tetap mempertahankan keberadaan IMF di Indonesia. ''Bukan saat yang tepat kita memutus hubungan dengan IMF,'' ujar mantan Dekan Fakultas Ekonomi UI ini.

Dorodjatun dan beberapa pihak yang setuju IMF tetap bertahan menganggap IMF adalah payung untuk penjadwalan utang. Bahkan untuk memperoleh utang baru. Tanpa IMF mereka khawatir negara donor keberatan memberikan pinjaman pada Indonesia. "Bagi mereka IMF bisa dijadikan jaminan kepercayaan pada lembaga donor," kata Revrison Baswir, ekonom dari Universitas Gajah Mada Yogyakarta.

Meski begitu Dorodjatun tidak mau bersikap kaku. Mentan duta besar Ri di Amerika Serikat ini berjanji akan meninjau kembali sampai akhir 2003.



POLITIK: Terkesan kuat IMF menjadi alat negara besar mengintervensi negara miskin.

"Setelah itu baru kita pertimbangan dari berbagai usulan tentang kehadiran IMF," katanya. Ibarat doktor yang sudah lima tahun menangangi pasien, seharusnya IMF menampakkan hasil yang lebih optimal dibanding sekarang. Dengan begitu tak banyak yang gusar dan mempertanyakan kehadirannnya di Indonesia.

Sebagai dokter yang kunjung mampu menyembuhkan pasien, ada baiknya melongok siapa sebenarnya orang-orang di balik IMF. Ekonom besar dunia, Joseph E Stiglitz pernah membuat merah telinga eksekutif IMF. Pada banyak kasus, kata Joseph, ekonom IMF adalah ekonom kelas tiga di unersitas masing-masing. Bahkan banyak yang lebih pintar dan terdidik ketimbang ekonom IMF.

''Percayalah pada saya. Saya telah mengajar di Universitas Oxford (Inggris), Massachussets Institute of Technology (MIT), Stanford, Yale, Princeton. IMF hampir tidak pernah berhasil merekrut mahasiswa terbaik dari sana,'' papar Joseph mengakhiri ceramahnya di sebuah perguruan tinggi di Cina akhir tahun lalu.

□ muhammad rofiq

Nasionalisme SDI

HENRY WIJAYA/MODAL



DPII: Reinkarnasi Syarikat Dagang Islam?

Bagaimana menghadapi tekanan asing dalam urusan ekonomi, ada baiknya bangsa ini melihat sejarah masa lalu. Banyak tamsil bertebaran di masa pergerakan awal abad ke-20 silam. Dan bagaimana kolonial Belanda harus menghalalkan segala cara untuk membendung gerakan ekonomi. Pasalnya gerakan ekonomi berujung rasa nasionalisme sebagai anak bangsa. Menjual aset negara tak ubahnya menjual bangsa sendiri.

Sosok Samanhudi satu dari sekian tokoh yang patut diperhitungkan. Dialah pelopor gerakan kebangkitan kesadaran nasional. Semula ia bergerak bersama media cetak *Taman Pewarta* sepanjang 1902-1915. Media ini menggelorakan semangat kebangsaan untuk menentang kolonialisme.

Di tengah pergulatan bersama *Taman Pewarta,* Samanhudi membangun Syarikat Dagang Indonesia (SDI) pada 16 Oktober 1905. Organisasi ini didirikan bersama Sumowardoyo, Jarmani, Harjosumarto, Sukir, dan Martodikoro. Tujuannya menumbuhkan jiwa wiraniaga dan wirausaha di kalangan umat Islam. Samanhudi tak ingin melihat umat Islam dan rakyat Indonesia menjadi budak kolonial Belanda. Organisasi ini berubah menjadi Syarikat Islam pada 1911.

Berdirinya SDI mengkhawatirkan kolonial Belanda yang ingin menegakkan imperialisme modern sejak 1870. Untuk mencapai tujuan para *meneer* menjalankan *booty capitalism* untuk menghancurkan lawan. Metode ini yang kemudian menyerobot tanah rakyat Indonesia. Perampasan ini disahkan atas dasar *Koninklijk Bestuit,* keputusan Kerajaan Belanda.

Belanda yang selalu menggunakan politik adu domba, memang menyengsarakan rakyat kecil seperti petani. Namun, pada sisi lain Belanda begitu memanjakan para priyayi dan pribumi golongan menengah atas. Tak heran jika "kebaikan" tersebut berujung pada ambruknya nilao moral. Bayangkan jika seorang bangsawan di Surakarta sampai memiliki 26 isteri.

Kondisi ini sebenarnya tak jauh berbeda dengan kondisi Indonesia saat ini. Peristiwa hampir satu abad silam tak juga hilang. Krisis ekonomi yang tak kunjung pulih membuat Indonesia harus bertekuk lutut di kaki IMF. Episode akhir juga sama. Aset negara dijual dan menguntungkan sekelompok kecil orang. Sementara 220 juta rakyat kerap mejerit menyaksikan kemewahan pemimpinnya.

Sikap bergantung pada sang tuan itulah yang dipupus oleh Samanhudi melalui SDI. Umat Islam digerakkan agar mampu mandiri dan tidak bergantung pada kolonial Belanda. Apa yang mendorong Samanhudi berpikiran demikian tak lain ketimpangan hidup yang disaksikannya.

Dalam perkembangannya Syarikat Dagang Islam tak lagi fokus pada pemberdayaan jiwa wirausaha. SDI berubah menjadi Syarekat Islam (SI) pada 1913 sampai akhirnya menjadi Partai Syarekat Islam Islam Indonesia (PSII). Upaya Samanhudi menumbuhkan jiwa wirausaha di kalangan umat Islam akhirnya tereduksi oleh daya tarik politik.

Kehadiran SDI di Solo sebenarnya mengkhawatirkan Belanda. Untuk membuat tandingan akhirnya Belanda membentuk Sarekat Dagang Islamiyah pada 27 Maret 1909. Organisasi yang berdiri di Bogor ini dipimpin oleh Tirto Adhi Soerjo. Hanya saja SDI versi Belanda hanya bertahan sampai 1912 karena Tirto Adhi bergabung dengan Sarekat Islam dan meninggalkan Budhi Oetomo. □ muhammad rofiq

Bangun Sinergi Agar Efisien

BMM tak ingin buang-buang dana membangun jaringan sendiri. Dia memilih memanfaatkan jejaring yang ada.

Baitulmaal Muamalat (BMM) mungkin tak setenar Dompet Dhuafa (DD) *Republika* atau Pos Keadilan Peduli Ummat (PKPU). Namun, kiprahnya tak kalah dengan dua lembaga zakat ini. BMM pun menggeliat secara nasional. Miliaran rupiah telah ia salurkan ke mustahik melalui program yang variatif.

Bicara BMM tentu tak bisa lepas dari saudara tuanya, Bank Muamalat Indonesia (BMI). Bank berbasis syariah Islam pertama di Indonesia ini merintis pendirian BMM dengan "misi suci": pemberdayaan ekonomi umat. Namun, karena "*bank is bank*" yang berarti orientasinya profit bagi *share holders*-nya, BMM tak mampu berbuat banyak di bawah ketiak BMI.

Menyadari hal ini, 16 Juni 2000, BMM melepaskan diri dari BMI. BMM resmi menjadi lembaga amil zakat (LAZ) plus tanpa mengubah misi awal yang dikibarkannya. "Namun kami masih menjalin hubungan kerja dengan BMI," jelas Direktur BMM Wahyu Dwi Agung.

Baitulmaal yang berkantor pusat di Gedung Dana Pensiun Telkom ini terus mengembangkan sayapnya. Badan perwakilannya telah mengakar di Jawa dan Sumatera, yakni Bandung, Semarang, Yogyakarta, Surabaya, dan Medan. Dalam waktu dekat akan berdiri di Pekanbaru, Riau, Palembang, Balikpapan, dan Makassar. Bahkan BMM sedang menjajaki pembuatan perwakilan luar negeri.

Di tengah berbagai mazhab gerakan LAZ, BMM memilih jalur sinkrentisme. Ia menggabungkan tiga arus besar pemberdayaan. Pertama, aliran kanan yang menyebut bahwa industri sebagai bentuk pemberdayaan; kedua, aliran kiri yang menyatakan bahwa pemberdayaan masyarakat itu melalui *community development*; dan ketiga aliran tengah yang meyakini bahwa komunitas tertentulah yang membangun masyarakat. "Kami berijtihad menjalankan ketiganya," kata Dwi Iqbal Novian, *public creative and planning* BMM. Begitulah BMM mendefinisikan diri.

Dengan pemosisian seperti ini BMM mengembangkan produknya dalam empat program utama, yakni bina ekonomi terpadu, sosial, pendidikan, dan kesehatan. Mudah sebenarnya mengenal produk BMM. Ikon 'B' mengawali penamaan produknya, seperti B-Card, B-Family, dan B-BMT.

Khusus produk yang disebutkan terakhir BMM memosisikan diri sebagai BMT-nya BMT. Produk ini prinsipnya sama seperti bank umum dalam menyalurkan dananya, yakni butuh *partner*.

Pertimbangan *high cost*-lah yang melatarbelakanginya, untuk tidak menyalurkan sendiri.

Pilihan penyaluran dana via BMT berdasar pemikiran bahwa lembaga yang berbasis di tengah masyarakat menengah ke bawah ini telah mengakar dan tersebar luas. Memang ada BPRS yang memiliki peran hampir sama dengan BMT, namun banknya orang kecil ini belum menyebar rata di Tanah Air, baru 88 buah.

Selain alasan itu, BMM pun berniat menghapus sebagian citra jelek BMT yang beredar. Untuk peran inilah BMM tak hanya menyalurkan dana, mereka juga masuk pada pemberdayaan manajemen. "Standarisasi sistem", itulah istilah yang digunakan BMM.

Pada tahap awal sebelum penyaluran

dana, BMM melakukan standarisasi calon BMT-nya. Pelatihan sumber daya manusia (SDM) adalah tahapan berikutnya. Setalah itu pengucuran dana dilaksanakan dengan berpedoman pada kemampuan BMT bersangkutan. Karena misi pemberdayaan dan *trust building* yang dikedepankan, BMM pun kembali menggelar pelatihan lanjutan pascapencairan dana —antara lain bersumber dari Islamic Development Fund Kuwait sebesar 50 ribu dolar AS.


Direktur BMM: Wahyu Dwi Agung.

BMM telah menggelontorkan dana ke 32 BMT dengan nilai rata-rata sebesar Rp19 juta. ''Jumlah kucuran tergantung kesehatan BMT. Ada yang nilainya lebih besar,'' ungkap Wahyu. Hingga akhir tahun ini BMM menargetkan 72 BMT yang masuk jaringannya.

Sementara penyaluran dana komersial Program Pemberdayaan Kemiskinan Ekonomi Rakyat (P2KER) mencapai 2.482 lembaga, yang terdiri atas BMT, koperasi pondok pesantren (kopontren), dan koperasi simpan pinjam syariah (KSPS). Proyek yang diberikan oleh Kementerian Koperasi dan UKM ini mencapai Rp47,246 miliar (1997-2001). Masing-masing lembaga mendapat kucuran Rp40 juta.

Jaringan Pinbuk

"Anehnya", pemberdayaan BMT yang dilakukan BMM, memakai jaringan BMT yang telah dibangun Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (Pinbuk). ''Kami punya obsesi semua BMT punya kinerja yang baik, sebab kalau jelek kan yang jelek kita semua. Perbankan syariah juga ikut jelek,'' Wahyu menambahkan.

Mengapa BMM terjun ke dalam jaringan BMT yang dibina Pinbuk? Bukankah langkah ini kurang produktif dan mungkin membuat upaya pembinaan tumpang tindih? Begitu "sorotan" ke BMM. Terhadap hal ini, Wahyu menjelaskan, strategi BMM dimaksud tak lain sebagai bentuk upaya saling penguatan bersama. ''Kalau DD kan dengan jurnalisme airmatanya, PKPU dengan memanfaatkan momen untuk aksi, ya... kami tak mau *niru* mereka. Kami sinergi *aja* dengan yang sudah ada,'' papar Wahyu.

Sinergi semacam itu juga dilakukan BMM kala menyalurkan dana kemanusiaan korban perang dan bencana. Mereka menitipkan bantuannya pada lembaga yang beraksi di sana.

Tampaknya Pinbuk pun tak mempermasalahkan jaringannya dimanfaatkan oleh lembaga lain. ''Justru itulah yang kami harapkan,'' jelas Direktur LAZNas Pinbuk Baihaqi Abdul Madjid pada *Modal*. Keterbukaan jaringan Pinbuk yang ditampilkan dalam *www.bmtlink.web.id* — menayangkan alamat dan nomor telepon BMTnya— tak lain dengan harapan ada lembaga atau instansi lain yang menanamkan andil dalam pemberdayaan yang dibangunnya.

Proyek BMM

Pengadaan sumber air bersih adalah salah satu proyek penting BMM. Proyek ini akan segera dilaksanakan pada tahun ini. Baitulmaal ini telah mengantongi dana sebesar 75 ribu dolar AS dari Ford Foundation untuk membiayai program ini.

Program strategis lainnya adalah *community development* (B-Community, BC). BMM menggarap program ini sejak tahun lalu dan bergulir hingga hari ini. Ada 13 proyek BC yang masih berjalan, yakni pengembangan masyarakat petani padi di Karawang, Jawa Barat, dengan estimasi waktu selama lima tahun dan kebutuhan dana sebesar Rp700 juta.

BC yang lain secara berturut-turut: Pengembangan Masyarakat Pembuat Bata Merah di Rengasdengklok (lima tahun, Rp 500 juta); Peternak Kambing di Cijeruk, Bogor (tiga tahun, Rp450 juta); Pembudi Rumput Laut Pulo Merak, Banten (empat tahun, Rp420 juta); Pengelola Limbah Plastik di Bantar Gebang, Bekasi (lima tahun, Rp400 juta), Pengrajin Kain Lap Majun di Jakarta Utara (tiga tahun, Rp200 juta); Pengasinan Ikan di Jakarta Utara (tiga tahun, 125 juta); Pengrajin Hiasan Rumah di Kalicode, Yogyakarta (lima tahun, 100 juta); Penghasil Emping Melinjo di Cilegon (lima tahun, Rp350 juta); Pembudidaya Kerang Hijau di Jakarta Utara (tiga tahun, Rp300 juta); dan Pembudidaya Jamur Merang di Purwakarta (tiga tahun, Rp120 juta).

Wujud pemberdayaan BMM lainnya adalah perberdayaan generasi muda potensial. BMM telah menjalankan dua angkatan penyaluran Beasiswa Bestari bagi mahasiswa berprestasi. Sebanyak 10

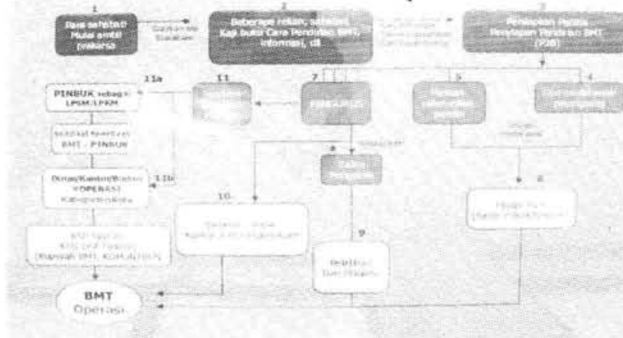
Laporan Penghimpunan Dana BMM

No	Keterangan	2002	2001	Perumbuhan
1.	Zakat	2.822.545.313,78	1.014.134.522,89	178 persen
2.	Infaq	125.789.735,70	168.237.424,01	-25 persen
3.	Bantuan kemanusiaan	128.494.500,12	79.372.320,49	64 persen
	Jumlah	3.076.829.550,12	1.261.744.267,39	144 persen

Laporan Alokasi Dana Pembinaan BMM

No	Keterangan	2002	2001	Pertumbuhan
1.	Bina Ekonomi	158.185.500,00	448.131.250,00	-65 persen
2.	Bina Sosial	1.093.685.438,13	388.899.700,00	181 persen
3.	Bina Pendidikan	468.957.222,52	225.951.097,88	108 persen
4.	Bina Kesehatan	119.971.167,50	64.332.420,00	86 persen
	Jumlah	1.840.799.328,15	1.127.324.467,88	63 persen

Keterangan: *Bina ekonomi lebih kecil karena tahun 2002 banyak bencana nasional sehingga lebih diprioritaskan untuk dana bantuan tersebut.*



mahasiswa berprestasi di setiap daerah yang memanfaatkan program ini. Khusus DKI Jakarta 17 orang.

Bestari memberikan beasiswa gratis SPP untuk setahun ditambah uang saku per bulan sebesar Rp 100 ribu. Tak hanya itu BMM memberikan kesempatan bagi penerima beasiswa untuk magang di setiap program yang digelar BMM. "Agar punya pengalaman, dan memiliki jiwa *enterpreneur*," tutur Wahyu.

Selain Bestari, dengan menggaet BMI dan STIE Tazkia, BMM menyalurkan beasiswa *full graduate*. Sebanyak Rp150 juta dana yang dikucurkan BMI via BMM dalam program ini. Penerimanya lima mahasiswa STIE Tazkia. Mereka memperoleh fasilitas bebas uang kuliah hingga lulus dan berikatan dinas. Begitulah strategi jaringan sinergi BMM. supriyanto yudi

Pinbuk yang Terbuka

Pinbuk berbenah. Pada 1997, dua tahun setelah kelahirannya, lembaga yang dibentuk ICMI bersama MUI dan BMI ini seolah tenggelam. Maklum Amin Aziz, yang meletakkan pondasi Pinbuk, meninggalkannya. Amin memilih jalur politik, seiring geliat bangsa kala itu. Sementara Sayuti Hasibuan, mantan deputi Bappenas, yang menggantikannya dinilai tak begitu mengerti konsep awal lembaga yang masih bayi ini.

Menyadari hal itu, segenap pengurus Pinbuk (hingga pengurus daerah), kembali meminta Amin untuk menghijaukan tunas yang telah disemainya. Pada 2000 Amin kembali. Pinbuk seolah bangun dari tidur panjangnya. Revitalisasi, konsolidasi, dan pendataan pun digalakkan. Beberapa BMT yang tak sehat ada yang dibekukan ada pula yang dimerger.

Data 2000 menunjukkan terdapat 2.938 BMT, yang tersebar di seluruh wilayah Nusantara. BMT jaringan Pinbuk menyerap 14 ribu tenaga kerja yang berlatarbelakang pendidikan strata satu, 2.500 diploma tiga, dan 6.200 SLTA. Pertumbuhan BMT pun tersebar di 28 propinsi, 243 kabupaten, dan 2.243 kecamatan.



Direktur LAZNas BMT Pinbuk: Baihaqi Abdul Madjid.

Di dalam jejaring BMT itu, sekitar 150 memiliki aset lebih Rp500 juta. Kategori inilah yang membentuk Induk Koperasi Syariah (Inkopsyah) Sedangkan ditingkat daerah membentuk Puskopsyah. Daerah yang telah memiliki Puskopsyah, antara lain, Semarang, Surabaya, Riau, Sulawesi Selatan, Sumatera Barat, Sumatera Utara, dan Jawa Barat.

Menyadari betapa besar arti jaringan, Pinbuk tak menutup diri. Apalagi Pinbuk sudah banyak mengenyam pengalaman sulitnya membangun kekuatan keuangan mikro ini. Pinbuk hanyalah sebuah elemen, tentunya butuh uluran elemen lain dalam memberdayakan ekonomi *wong cilik*.

"Tak masalah bila lembaga lain memakai jaringan BMT Pinbuk. Yang kita bangun kan milik masyarakat, ya, mari kita bangun bersama. Kita membangun kan bukan untuk memiliki, tapi masyarakat yang memiliki," jelas Direktur LAZNas BMT Pinbuk Baihaqi Abdul Madjid.

Bagi Pinbuk, ulas Baihaqi, masyarakat pasti tahu BMT yang benar-benar bermisi pada pemberdayaan atau yang sesuai syariah atau tidak. Beberapa BMT Pinbuk sudah terbiasa dan terbukti menghadapi itu. "Banyak kejadian seperti itu. Banyak yang tak sungguh-sungguh akhirnya kabur juga," jelasnya.

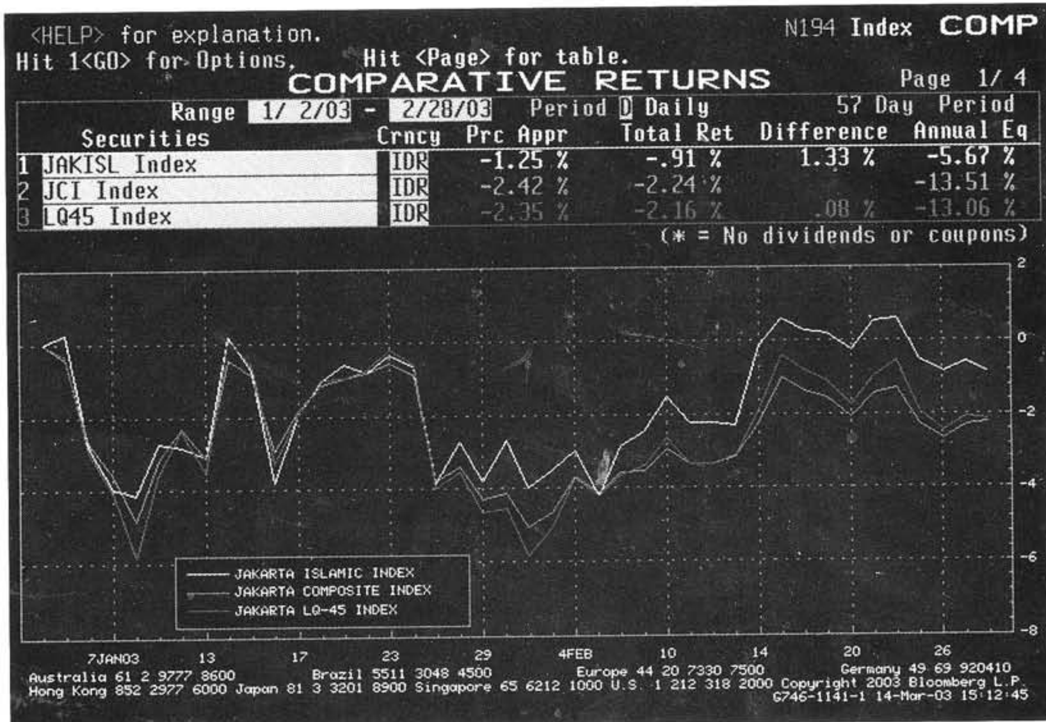
Pinbuk-pun tak otomatis lepas tangan. Jaringan yang dibangun dengan susah payah itu tetap dijaga. Pembinaan dan pelatihan terus digalakkan. Bahkan

Data BMT Pinbuk

No.	Propinsi	Jumlah
1	D.I Aceh	50
2	Sumatera Utara	156
3	Sumatera Barat	60
4	Riau	65
5	Jambi	12
6	Bengkulu	20
7	Sumatera Selatan	65
8	Lampung	40
9	DKI Jakarta	165
10	Jawa Barat	637
11	Jawa Tengah	513
12	D.I Yogyakarta	65
13	Jawa Timur	600
14	Bali	15
15	Nusa Tenggara Barat	93
16	Nusa Tenggara Timur	8
17	Kalimantan Barat	15
18	Kalimantan Selatan	17
19	Kalimantan Timur	24
20	Kalimantan Tengah	15
21	Sulawesi Utara	62
22	Sulawesi Tengah	11
23	Sulawesi Tenggara	23
24	Sulawesi Selatan	175
25	Maluku	20
26	Irian Jaya	12
	Total	2.938

Pinbuk telah menyusun rangkaian pelatihan dan silabus secara sistematis.

Ada tiga tingkatan pelatihan yang digelar Pinbuk: BMT *Basic Training* (BBT), BMT *Internediate Training* (BIT), dan BMT *Advance Training* (BAT). Pinbuk menggelar pelatihan ini setiap bulan dengan urutan BBT pada pekan pertama, BIT pekan kedua, dan BAT pekan ketiga. supriyanto yudi



Layar pasar modal syariah Indonesia resmi dikembangkan. Perlu penyempurnaan di sana-sini.

Ahlan Wasahlan Pasar Modal Syariah

Selepas Ramadhan 2002, setelah beberapa petinggi pasar modal Indonesia membatalkan peluncuran Pasar Modal Syariah (PMS), Erry Firmansyah, direktur utama Bursa Efek Jakarta (BEJ), kedatangan tamu dari Bloomberg. Sang tamu bertanya mengapa Indonesia tidak segera meluncurkan Pasar Modal Syariah. BEJ, menurut Bloomberg, sudah memiliki istrumen syariah: Jakarta Islamic Index (JII).

Boomberg tidak sedang mempengaruhi para petinggi pasar modal Indonesia. Lembaga international itu hanya menyarankan sebaiknya Indonesia segera merealisasikan keinginan masyarakat Muslim akan adanya PMS. Juga tidak diketahui pasti apakah setelah kedatangan Bloomberg, para petinggi Dewan Syariah Nasional (DSN), Badan Pengawas Pasar Modal (Bepepam), Majelis Ulama Indonesia (MUI), dan Self Regulatory Organization (SRO), bekerja keras mempersiapkan bursa syariah.

Yang pasti, Jumat kedua Maret lalu Pasar Modal Syariah diluncurkan. Bapepam, DSN, dan SRO, meneken *memorandum of understanding* (MoU) peluncuran. Sebanyak 170 sampai 200 saham yang selama ini tercatat di JII siap diperdagangkan sebagai produk syariah di PMS. Namun, BEJ tidak mempersiapkan papan khusus untuk memajang saham-saham yang diperdagangkan.

Banyak kalangan menyambut baik peluncuran PMS. Adhiwarman Karim, presiden direktur Karim Business Consulting, mengatakan PMS memiliki prospek cerah. Tidak hanya mengatasi keengganan Muslim pemilik uang yang ingin berinvestasi secara Islami, tapi juga dapat mengundang investor Timur Tengah. Ia mengatakan sejak Tragedi 11 September 2001, banyak investor Timur Tengah yang menarik uangnya dari AS. Mereka kesulitan berinvestasi dalam skala besar di negara-negara Islam.

Pasar modal Indonesia pada 2003 — bertepatan 1424 H — memasuki babak baru dengan diluncurkannya Ppasar modal syariah. Lantai pasar modal syariah Indonesia digelar Jumat (14/3), ditandai penandatanganan nota kesepahaman (MoU antara Dewan Syariah Nasional (DSN) dan Badan Pengawas Pasar Modal (Bapepam). Lalu diikuti dengan Self Regulatory Organization (SRO). Selamat datang pasar modal syariah nasional.

Setelah melalui proses persiapan, setidaknya tampak serius dalam dua tahun terakhir, pasar modal syariah sudah dapat dihadirkan, kendati dalam wujudnya yang belum sempurna. Toh, kehadirannya cukup menyiratkan harapan baru bagi tersedianya pasar efek yang insya Allah jauh dari unsur riba. Kehadiran pasar modal syariah sendiri boleh jadi memang telah lama ditunggu-tunggu oleh (sebagian) masyarakat Indonesia yang mayoritas muslim. Kendati relatif tertinggal dibandingkan perbankan syariah yang lebih dulu memasyarakat, kehadiran pasar modal syariah jelas tetap punya makna penting dalam tatanan perekonomian nasional.

Kelahiran jabang bayi bernama pasar modal syariah ini, tak lepas dari peran sentral DSN, Bapepam dan SRO (PT

Bursa Efek Jakarta, PT Bursa Efek Surabaya, PT Kustodian Sentral Efek Indonesia, dan PT Kliring Penjaminan Efek Indonesia). Dan, persiapan pembentukan telah diawali dengan kehadiran dua tim, yakni tim satu (terdiri Bapepam dan pihak terkait) yang bertugas menyiapkan struktur kelembagaan pasar modal syariah, dan tim dua (terdiri unsur DSN dan SRO).

Tim pertama akan merampungkan tugasnya hingga terbentuknya struktur formal kelembagaan pasar modal syariah, dan tim kedua setelah mereka berhasil menyusun mekanisme kerja yang lengkap perihal pasar modal syariah. Mengenai bentuk lembaga pasar modal syariah, pihak Bapepam pernah menyinggung itu kemungkinan berbentuk biro, atau bagian khusus pengembangan pasar modal syariah di bawah Bapepam. Atau mungkin hanya berupa ad hoc, ya, semacam satuan tugas saja.


PMS: Belum ada pemisahan tegas dalam transaksi.

Apapun bentuk struktur kelembagaannya, yang pasti pasar modal syariah Indonesia akan menempatkan DSN dalam posisi sentral. Setidaknya DSN punya tiga wewenang pokok, yakni menentukan kelayakan suatu efek menyandang predikat halal, menentukan isi (daftar saham halal) dan mengevaluasinya secara periodik, dan pihak yang membuat acuan (mekanisme perdagangan) transaksi-transaksi haram di pasar modal syariah.

Dengan demikian, DSN menjadi pihak otonom dan independen yang paling berhak mengatur mekanisme pasar modal berasas syariah. Sedangkan posisi Bapepam tidak lebih hanya sebagai pengawas saja. Selain itu, DSN dinilai paling memenuhi kapabilitas karena memiliki tenaga profesional dan independen. Tapi, sekuat apapun posisi DSN, perlu ditegaskan bahwa seluruh kebijakan lembaga ini harus mampu menciptakan kesesuaian keinginan dan keamanan investor dalam berinvestasi sesuai dengan keyakinan yang mereka miliki.

Sementara di awal-awal ini, sudah muncul catatan agak kontroversial dari keputusan DSN. Yakni memasukkan saham-saham sektor industri rokok (PT BAT Indonesia Tbk, PT Gudang Garam Tbk, PT HM Sampoerna Tbk, PT Bentoel International Investama Tbk) ke dalam daftar saham halal (*List of Islamix Indeks*). Padahal, mengonsumsi rokok dalam fikih Islam hukumnya makruh, artinya sebagian tindakan tersebut mengandung unsur kesia-siaan (*mudharat*). Satu tindakan yang dibenci oleh Sang Khaliq. Nah, di sinilah azas kesesuaian dalam pengambilan keputusan DSN layak dipertanyakan kembali.

Lepas dari itu, investor masih punya pilihan saham-saham yang jelas-jelas dikategorikan halal. Yakni 30 saham dalam daftar Jakarta Islamic Index (JII) di BEJ, dan sebanyak 236 saham dalam List of Islamic Index. Atau, dikategorikan hijau (*green*) oleh Karim Business Consulting. Di luar saham, tersedia pula produk efek syariah lainnya, yakni 5 reksadana syariah (keluaran Danareksa Sekuritas, Andalan Artha Sekurits, dan Rifan Financindo) dan satu obligasi mudharabah keluaran PT Indosat Tbk.

Kendati sudah tersedia produk efek syariah, sejauh ini belum ada pemisahan secara tegas dalam mekanisme transaksinya, karena masih membaur dengan sistem transaksi konvesional. Belum lagi dengan tiadanya sistem kliring efek syariah. Kenyataan inilah yang juga dihadapi perbankan syariah, mengingat tidak tersedianya mekanisme kliring di pasar uang syariah.

Dari pihak BEJ menegaskan, tata cara jual-beli saham kategori syariah sama dengan yang konvensional. Cuma yang membedakan hanya produk sudah tergolong syariah.

Toh, begitu, menyiapkan aturan mekanisme perdagangan efek syariah bukan perkara mudah. Pasalnya, ada transaksi yang lazim di bursa konvensional tapi menjadi haram di pasar modal syariah. Seperti margin trading, short selling, semua transaksi derivatif, praktik penggorengan saham, dan jual-beli *right* alias hak prioritas bagi pemegang saham untuk membeli saham baru. Pihak Bapepam bersama DSN menargetkan aturan rinci mengenai transaksi dan mekanisme perdagangan efek syariah baru dapat dirampungkan pada akhir Juni 2003.

Potensi Besar

Di emerging market, Indonesia termasuk yang pasar modalnya tengah diincar investor Timur Tengah, yang notabene pemilik dana besar yang selama ini ditaruh di sejumlah bursa efek di AS.

Tapi, setelah tragedi WTC 11 September 2001, dana-dana dari Timur Tengah memperoleh pengawasan yang ketat oleh pemerintah AS karena terkait dugaan dana untuk kegiatan terorisme. Diperkirakan dana syariah yang akan keluar dari AS mencapai sekitar 200 miliar dolar AS.

Dana Timur Tengah yang potensinya besar itulah yang tengah mencari tujuan negara alternatif, termasuk Indonesia. Pihak DSN mengaku memperoleh informasi mengenai tingginya minat investor Timur Tengah berinvestasi di Indonesia. Sebagai gambaran, dana syariah negara-negara Arab saat ini diperkirakan mencapai 1,3 triliun dolar AS. Sementara investasi syariah yang terdapat di 75 negara jumlahnya mencapai 230 miliar dolar AS. Di Eropa, dana syariah diperkirakan sekitar 30% dan di Asia 10% dari dana seluruh dunia.

Untuk Indonesia, sejauh ini belum ada angka resmi berapa dana investasi syariah dari luar negeri yang sudah ke Indonesia. Termasuk berapa perkiraan yang berpotensi masuk ke sini. Jadi semua belum bisa dikonfirmasikan. Seorang eksekutif sekuritas lokal pernah berucap, kemampuan Indonesia menyerap dana syariah luar negeri sangat tergantung pada kemampuan pemerintah untuk membawa sentimen keagamaan. Selain terkait pula dengan komitmen antarpemerintah (*government to government- G to G*). Kenyataan itu seperti terlihat dari aliran dana yang berasal dari Bank Pembangunan Asia. Lalu, sikap swasta harus pula paralel dengan sikap pemerintah.

Amana Fund Wow.... Keren

Lembaga reksadana Islam ini tiga kali berturut-turut dalam 10 tahun menduduki peringkat teratas di AS.

Sejak 15 tahun terakhir, AS memiliki lebih 100 lembaga keuangan dan reksadana Islam. Namun terlalu sedikit yang memiliki *performance* luar biasa, dan menjadi perhatian lembaga pemeringkat. Dari yang sedikit, Amana Growth Fund (AGF) menyita perhatian publik industri keuangan AS, ketika Morningstar Rating memberinya tiga kali penghargaan bintang empat dan lima dalam 10 tahun terakhir.

Amana Growth Fund relatif baru dibanding tiga anak perusahaan Sarturna Capital Corporation (SCC) yang menerapkan prinsip-prinsip Islam. Lembaga reksadana ini mulai beroperasi 1994. Sebelumnya, tahun 1986, SCC mengoperasikan Amana Income Fund (AIF), dan empat tahun kemudian membentuk Amana Mutual Trust Fund (AMTF).

Dalam wawancaranya dengan *IOL.com*, Nicholas Keiser —CEO Saturna Capital Corporation— mengatakan Amanan Fund (AF), divisi yang mengontrol AGF, AIF, dan AMTF, dibentuk untuk memenuhi kebutuhan investor Muslim yang ingin menghindari riba, dan uangnya tidak tertanam di bisnis minuman keras, pornografi, perjudian, perbankan, dan industri makanan haram. "Kami menginvestasikan dana-dana investor Muslim sesuai prinsip-prinsip Islam," kata Keiser. "Kami menghindari pembelian obligasi dan saham-saham *fixed-income*."

AGF menghimpun dana investor Muslim yang ingin menanamkan uangnya untuk jangka panjang. Pilihan investasi jangka panjang dimaksudkan untuk melindungi dana nasabah dari tekanan inflasi. AGF lebih melirik ke perusahaan-perusahaan yang memiliki tingkat pertumbuhan, nilai sahamnya terus meninggi, melampaui pertumbuhan riil ekonomi. Investasi jangka panjang juga menawarkan kesempatan lebih luas untuk meraih keuntungan di masa depan.

Sedangkan AIF berorientasi pada investasi jangka pendek. Dana nasabah diputar dalam jual-beli saham, atau hanya diinvestasikan dalam bentuk saham-saham dengan nilai dividen tinggi. Pilihan investasi ini untuk mengamankan dana investor, dan membuat saham Saturna menjadi lebih stabil.

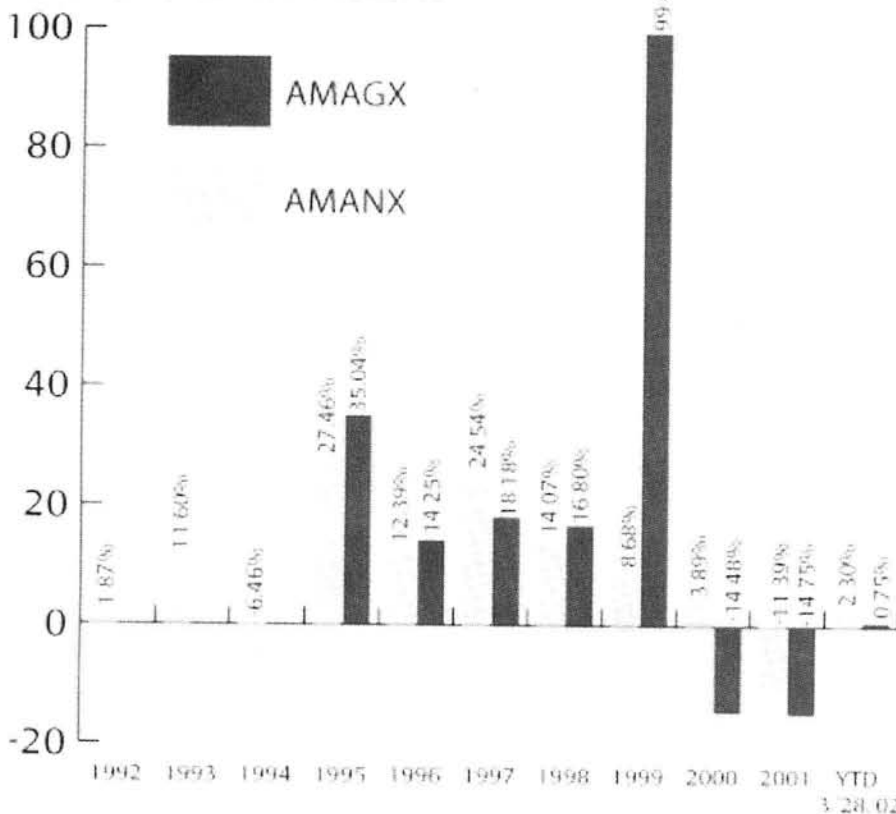
Tiga tahun sejak beroperasi AGF menyita perhatian banyak publik industri keuangan AS. Morningstar Rating, lembaga pemeringkat institusi keuangan di AS, menganugerahi bintang empat kepada AGF di antara 806 lembaga *growth funds* besar. Status ini mengubah AGF menjadi lembaga reksadana terper-

Average Annual Total Returns
(years ended December 31, 2002)

	1 YEAR	5 YEAR	10 YEAR
Amana Income:	-15.85%	-0.80%	5.99%
SAP 500:	-22.092%	-0.58%	9.33%
Amana Growth:	-25.17%	4.91%	7.96%
Russell 2000:	-20.47%	-1.23%	5.65%
After-Tax Returns on Distributions			
Amana Income	-16.23%	-2.08%	4.45%
Amana Growth	-25.17%	4.73%	7.71%
After-Tax Returns on Ditributions and Sale of Shares			
Amana Income	-9.72%	-1.23%	0.66%
Amana Growth	-15.45%	4.799%	7.73%

caya di kalangan Muslim AS. Tidak aneh jika dua tahun kemudian Morningstar menganugerahi AGF bintang lima di antara 551 lembaga reksadana, dan terakhir —Januari 2003— status yang sama diberikan lagi kepada AGF sebagai yang terbaik dari 169 lembaga reksadana. Lebih jelasnya, AGF nangkring di papan atas klasemen Morningstar sebagai lembaga reksadana terbaik tiga kali berturut-turut dalam periode 10 tahun.

Morningstar memberi bintang lima kepada lembaga. Berikutnya, 22,5 persen menerima bintang empat, 35 persen menerima bintang tiga, dan di bawah 35 persen menerima bintang satu. Setiap akhir tahun Morningstar akan menghitung siapa di antara lembaga ini yang paling konsisten selama satu tahun. Namun, Morningstar menggunakan tiga periode, tiga, lima, dan 10 tahun. Jadi, meski perhitungan dilakukan tiap bulan, tidak pada akhir tahun ditentukan lembaga yang memiliki *performance* bagus.



Tidak sembarang lembaga reksadana bisa masuk peringkat Morningstar. Badan pemeringkat ini hanya melirik lembaga reksadana yang telah tiga tahun berdiri. Menggunakan *Morningstar Risk-Adjusted Return Measure*, atau standar perhitungan untuk menentukan peringkat, Morningstar mengalkulasi *performance* keuangan dan kinerja manajemen lembaga setiap bulan. Perhitungan mencakup *effects of sales charges, loads*, dan *redemption fees*. Dari sini bisa diketahui seberapa besar *downward variation* dan *rewarding consistent performance* setiap lembaga.

Jika *downward variation* dan *rewarding consisent* mencapai 10 persen, Morningstar memberi bintang lima kepada lembaga.

Keiser mengatakan pada periode yang berakhir 30 September 2002, Amana Growth Fund memiliki total *return* bulanan 8,65 persen, dan total *return* dalam satu tahun 32,24 persen. Figur ini, lanjut Keiser, bisa dibandingkan dengan kebanyakan indeks permodalan skala luas. Namun, jangan mengukur Amana dengan menggunakan acuan konvensional. Amana tidak mengumpulkan pendapatan dari bunga yang berasal dari posisi kas-nya. Satu-satunya alternatif untuk mengumpulkan laba adalah dari komponen Dow Jones Islamic Market Index. Pada periode akhir 30 September 2002, Index memiliki *total return* per bulan 10,55 persen, dan *total return* 31.76 persen.

Belajar dari kegagalan sejumlah lembaga keuangan Islam, tatkala terjadi kelebihan portofolio di sektor teknologi, Amana Fund tidak menjangkau semua sektor investasi. "Sektor alokasi sangat penting bagi kami. Kami tidak ingin kegagalan lembaga lain berinvestasi di bidang teknologi terulang lagi," kata Keiser. "Namun, kami juga tidak kebal terhadap kemungkinan itu.

Keiser menambahkan kehati-hatian Amana Fund sering membuat investor khawatir terhadap kriteria yang diterapkannya. Terlebih sejumlah kompetitornya cenderung mengalokasikan dananya ke sektor permodalan tertentu. Cara ini cukup berhasil ketika di tahun 1999 *total return* Amana Fund mencapai 99,42 persen, sementara kompetitor semasama lembaga reksadana Islam terpuruk. "Kami yakin akan bisa mengurangi dampak buruk ini dengan manajemen portofolio aktif," tandas Keiser.

Kehati-hatian ini terlihat jelas dari keputusan Amana Fund tidak terlibat dalam sektor investasi luar negeri. Keiser mengatakan tipikal risiko berinvestasi di luar negeri, atau membeli saham-saham perusahaan asing, tidak sama dengan berinvestasi di AS. Risiko mencakup fluktuasi nilai mata uang suatu negara, kurangnya informasi, kurangnya supervisi pemerintah dalam menstabilkan nilai tukar, perbedaan mekanisme pembukuan, auditing, dan standar pelaporan keuangan, dan risiko ketidakstabilan politik yang berdampak luar biasa bagi nasib investasi.

Amana Fund lebih suka bermain di AS, dan melayani masyarakat Muslim AS yang ingin berinvestasi. Namun, lembaga ini juga tidak menutup pintu bagi masuknya Mulim non-AS, terutama orang kaya Timur Tengah dan negara-negara Asia lainnya yang ingin berinvestasi di AS. Amana Fund adalah contoh sukses lembaga reksadana Islam, dan kinerjanya diakui publik industri keuangan non-Muslim. □ setyo

Transaksi di Lantai Syariah

INTERAKTIF

Pertanyaan:

Dalam berita di koran-koran Sabtu, 15 Maret 2003, saya membaca berita tentang peluncuran pasar modal syariah. Sebenarnya, apa saja faktor-faktor yang membedakan pasar modal konvensional dengan pasar modal syariah?

Abdullah
Jl. Jend. Sudirman, Jakarta

Jawaban:

Dalam setiap persoalan muamalah, maka berlaku kaidah hukum asal muamalah yang menyatakan bahwa semua hal pada dasarnya boleh dilakukan kecuali yang ada larangannya dalam Al-Qur'an atau Sunnah. Nah, karena pasar modal merupakan masalah muamalah, maka kita tinggal mengidentifikasi hal-hal yang dilarang dalam Al-Qur'an dan Sunnah. Bila hal-hal yang dilarang ini sudah kita hindari, maka jalan selanjutnya menjadi mudah. Kerangka ini pulalah yang kita pakai untuk mengetahui perbedaan antara pasar modal syariah dengan pasar modal konvensional. Dalam hukum konvensional Indonesia, prinsip bahwa semuanya boleh kecuali yang dilarang ini dikenal sebagai asas kebebasan berkontrak yang diatur dalam pasal 1338 dan pasal 1320 KUHPer.

Pada dasarnya, dalam fikih muamalat Islam ada tiga hal yang menyebabkan suatu transaksi dilarang, yakni karena haram zatnya (haram *lidzatihi*), haram selain zatnya (haram *lighairihi*), dan haram karena tidak sah akadnya. Tiga hal ini pulalah yang harus dihindari dalam pasar modal syariah.

Haram Zatnya

Dalam pasar modal syariah, efek yang diperjualbelikan harus merupakan representasi dari *'ayn* (barang dan jasa) yang halal. Jadi, membeli saham, obligasi atau sekuritas apapun dari perusahaan yang memproduksi dan memperjualbelikan barang atau jasa yang haram juga haram. Dengan demikian, saham perusahaan yang memproduksi dan memperjualbelikan makanan dan minuman haram, serta saham lembaga keuangan ribawi semuanya dilarang dalam pasar modal syariah.

Selain harus merupakan representasi dari *'ayn* yang halal, sekuritas dalam pasar modal syariah tidak boleh merupakan representasi dari dayn (*financial asset*). Jadi, semua transaksi instrumen derivatif pada dasarnya dilarang. Misalnya, transaksi *option*, *warrants* dan *rights* yang diperdagangkan secara *detached* (terpisah) dari saham dilarang dalam pasar modal syariah. *Derivative products* yang bukan merupakan representasi dari *'ayn* (barang dan/atau jasa), yakni *derivative products* yang merupakan representasi dari *dayn* (*financial assets*) tidak boleh diperjualbelikan.

Haram selain Zatnya

Haram selain zatnya ini mengambil empat bentuk, yakni *tadlis*, *taghrir*, *ikhtikar*, *bai' najasy*, dan riba. *Tadlis* pada dasarnya adalah penipuan, yakni suatu kondisi *asymmetric information*, satu pihak tidak mengetahui informasi yang diketahui pihak lainnya (*unknown to one party*). *Tadlis* dalam pasar modal dapat terjadi kalau emiten tidak memublikasikan laporan keuangannya secara berkala kepada publik, utamanya kepada investor.

Atau, bila perusahaan melakukan *window dressing* dalam laporan keuangannya pada akhir periode, yakni memoles laporan keuangannya supaya seolah-olah menunjukkan kinerja yang baik. Bentuk *tadlis* lainnya adalah dengan menerbitkan laporan keuangan ganda kepada publik. Pada intinya, segala hal yang menghambat transparansi informasi dilarang. Dengan demikian, semua laporan keuangan harus disampaikan secara terbuka dan informasinya tidak boleh menyesatkan.

Taghrir (*uncertainty*) adalah kondisi pihak-pihak yang bertransaksi sama-sama tidak memiliki kepastian mengenai hak dan kewajiban masing-masing (*uncertain to both parties*). Dilarangnya *taghrir* berarti dilarangnya transaksi sekuritas yang mengandung ketidakjelasan, misalnya, jual-beli saham yang harganya belum disepakati pada saat transaksi.

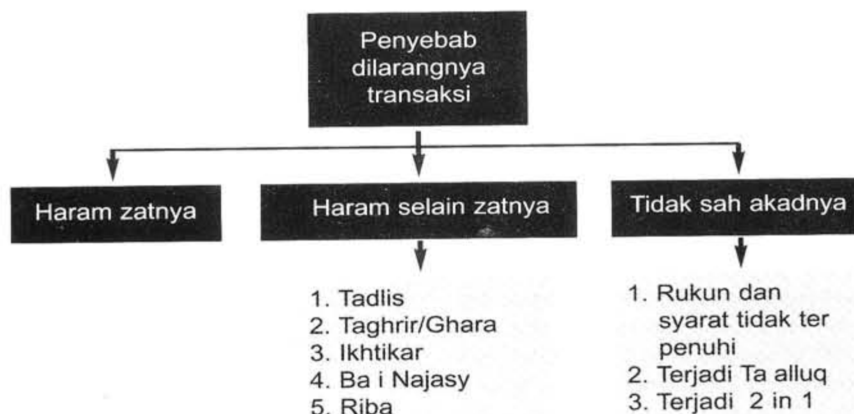
Larangan riba dalam pasar modal memiliki beberapa implikasi. Larangan riba *fadl* menyebabkan dilarangnya pertukaran antara efek yang sejenis dengan nilai nominal yang berbeda. Misalkan PT XYZ menerbitkan dua seri obligasi, yakni obligasi seri A dengan denominasi Rp1 juta, dan obligasi seri B dengan denominasi Rp500.000.

Terms and conditions kedua seri obligasi ini sama. Nah, bila 1 lembar obligasi seri A ditukar dengan 2 lembar obligasi seri B, tidak masalah.

Namun, kalau satu lembar obligasi seri A ditukar dengan tiga lembar obligasi seri B, maka muncullah riba *fadl*. Karena itu, pertukaran yang terakhir ini dilarang.

Riba *nasi'ah* dalam pasar modal ditemukan dalam *fixed income securities*, misalnya, pada obligasi konvensional (surat hutang yang memberikan bunga tertentu secara periodik). Namun demikian, bukan berarti bahwa dalam Islam tidak dikenal instrumen obligasi syariah. Dewan Syariah Nasional MUI, misalnya, sudah mengeluarkan fatwa mengenai obligasi syariah.

Dalam fatwanya, DSN MUI menyatakan bahwa obligasi syariah adalah suatu surat berharga jangka panjang berdasarkan prinsip syariah yang dikeluarkan emiten kepada pemegang obligasi



syariah yang mewajibkan emiten untuk membayar pendapatan kepada pemegang obligasi syariah berupa bagi hasil/margin/fee serta membayar kembali dana obligasi pada saat jatuh tempo.

Karena itu, sekarang kita mengenal beberapa bentuk obligasi syariah, di antaranya *ijarah bond*, yakni suatu bentuk *islamic fixed income* yang merupakan sekuritisasi aset riil (*real asset securitization*) kontrak *ijarah*. Berbeda dengan obligasi konvensional, *ijara bonds* bukan merupakan surat hutang, tetapi merupakan bukti atas sekuritisasi aset. Karena yang disekuritisasi adalah pembiayaan ijarah, maka obligasi ini memberikan return yang fixed secara periodik.

Bentuk sekuritisasi lainnya adalah *Islamic zero-coupon bond*, yakni *asset securitization* barang yang diperjualbelikan secara cicilan. Jenis obligasi ini dikenal sebagai *murabaha bond*. Selain dua bentuk obligasi di atas, ada pula bentuk sekuritisasi yang memberikan *return* yang fluktuatif. Jenis ini dikenal sebagai *Islamic floating-rate note/bond* (FRN). *Islamic FRN* ini merupakan sekuritisasi kontrak *mudharabah*, dan dikenal sebagai mudaraba bond.

Mudharabah ini termasuk dalam *natural uncertainty contracts* (yakni akad yang tidak memberikan *return* yang pasti dan reguler), karena itu, *return* dari *mudaraba bonds* ini pun sifatnya tidak tetap (*floating*).

Pada dasarnya, segala macam kontrak kebajikan (*tabarru'*) tidak boleh mengambil untung. Dalil fikih mengatakan bahwa *kullu qardin jarra manfa'ah fahuwa riba*, yakni bahwa setiap pinjaman yang menghasilkan keuntungan adalah riba. Jadi, kalau kita meminjamkan uang, maka kita tidak boleh mengambil untung dari tindakan kita itu.

Dalam pasar modal, justru hal itulah yang terjadi ketika kita melakukan *short-selling*. Dalam *short-selling*, seorang investor meminjam saham dari broker untuk dijual. Kemudian pada waktu yang dijanjikan, si investor harus membeli saham perusahaan yang sama di pasar untuk mengembalikan pinjaman sahamnya, atau disebut *covering the short position*. Bila broker meminta imbalan atas saham yang dipinjamkannya kepada si investor, maka imbalan ini disebut riba *jahiliyyah*, karena itu dilarang. Tentu saja broker boleh meminta *fee* sekadar untuk menutupi biaya yang secara riil dikeluarkannya.

Bagaimana dengan *short-sell*-nya sendiri? Bukankah menjual sesuatu yang bukan milik kita adalah haram? Benar, bahwa dalam fikih dikenal istilah *bai' al-ma'dum*, yakni larangan untuk menjual sesuatu yang tidak dapat kita serahkan/tidak kita kuasai. Namun demikian, sebenarnya kita harus membedakan antara *owning* (memiliki) dan *possessing* (menguasai).

Sesuatu yang kita miliki (*own*), belum tentu kita kuasai. Misalnya, kita memiliki burung, namun burung itu terlepas dari sangkarnya dan terbang ke langit. Walaupun burung tersebut milik kita, namun kita tidak boleh menjualnya karena burung milik kita itu tidak berada dalam kekuasaan (*possession*) kita. Inilah *bai' al-ma'dum* yang dilarang.

Di pasar modal, praktik goreng-menggoreng saham merupakan salah satu contoh *bai' najasy* ini. Larangan atas praktik ini juga diatur dalam UUPM (Undang-Undang Pasar Modal) pasal 90-94, dan juga dilarang dalam KUHPid. Penyebaran isu-isu yang akan menimbulkan sentimen pasar untuk membeli atau menjual suatu sekuritas tertentu termasuk ke dalam *bai' najasy* ini.

Sedangkan dilarangnya *ikhtikar* berarti larangan untuk melakukan rekayasa penawaran untuk mendapatkan keuntungan di atas laba normal, dengan cara mengurangi suplay agar harga jual naik. Dalam pasar modal, praktik *insider trading* merupakan contoh dari *ikhtikar* ini. Dalam *insider trading*, orang dalam perusahaan (*insider*) memberikan informasi kepada calon pembeli, atau orang dalamnya itu sendiri yang membeli surat berharga perusahaannya, sehingga mengurangi kesempatan pembeli lain untuk dapat juga membeli sekuritas perusahaan tersebut.

Penyebab Haramnya Transaksi		Implikasi di Pasar Modal
Li Dzatihi (Karena zat-nya)		Efek yang diperjualbelikan harus merupakan representasi dari barang dan jasa yang halal.
Li Ghairihi (Karena selain zat-nya)	1. Tadlis	1. Keterbukaan / transparansi informasi 2. Larangan terhadap informasi yang menyesatkan
	2. Taghrir	Larangan terhadap transaksi yang mengandung ketidakjelasan objek yang ditransaksikan, baik dari sisi pembeli maupun dari sisi penjual.
	(3a) Riba Fadl	Larangan atas pertukaran efek sejenis dengan nilai nominal yang berbeda.
	(3b) Riba Nasi'ah	Larangan atas perdagangan efek fixed income yang bukan merupakan representasi 'ayn.
	(3c) Riba Jahiliyah	Larangan atas short selling yang menetapkan bunga atas pinjaman.
	Bai Najasy	Larangan melakukan rekayasa permintaan untuk mendapatkan keuntungan di atas laba normal, dengan cara menciptakan false demand.
	Ikhtikar	Larangan melakukan rekayasa penawaran untuk mendapatkan keuntungan di atas laba normal, dengan cara mengurangi supply agar harga jual naik.
Tidak Sah Akad	Rukun & Syarat	Larangan atas semua investasi yang tidak dilakukan secara spot.
	Ta'alluq	Transaksi yang settlement-nya dikaitkan dengan transaksi lainnya. (Menjual saham dengan syarat)
	2 in 1	Dua transaksi dalam satu akad, dengan syarat: 1. Objek sama 2. Pelaku sama 3. Periode sama

Swiss
Surga Keuangan Islam

Sejumlah lembaga keuangan syariah mengontrol perputaran puluhan miliar dolar di seantero dunia di negeri Indah ini.



FAISAL FINANCE: Kantor di Geneva, Switszerland.

Yang kita ketahui tentang Swiss adalah sebuah negeri pembuat jam, pemilik sisi terindah Pegunungan Alpen, dan surga bagi penimbun uang dari seluruh dunia. Namun, tanpa diketahui banyak orang, Swiss bagi masyarakat

Muslim dunia adalah tempat lahirnya The Islamic House of Funds, lembaga keuangan Islam skala besar pertama di dunia. Kini, Swiss menjadi salah satu pusat lembaga keuangan Islam di Eropa

Persentuhan Swiss dengan bisnis syariah dimulai awal 70-an. Saat itu, sepanjang hari-hari embargo minyak dunia, sejumlah negara Timur Tengah sepakat mengawali pengumpulan dana dalam jumlah besar dan membentuk The Islamic House of Funds. Pembentuk-an lembaga di Jenewa ini bertujuan membangun basis permodalan Islam yang kuat, dan membangun jaringan global jasa perbankan dan bisnis bebas riba.

Tidak diketahui bagaimana lembaga ini terbentuk dan siapa pelopornya. Yang pasti, cerita di balik terbentuknya lembaga ini cukup menarik. Saat itu, ketika embago mencekik sejumlah negara Muslim, sejumlah pakar ekonomi Timur Tengah mencari cara untuk membantu negara-negara Islam lainnya. Mereka ingin menerapkan sistem syariah namun khawatir Barat memberi stigma fundamentalis, yang membuatnya terkucil dari dunia luar.

Pilihan terhadap syariah dipicu kisah sukses eksperimen rahasia sebuah bank Islam di sebuah kota kecil di Mesir. Philip Judge, dalam Petro-Dollars & Sound Money, menulis eksperimen pertama bank Islam itu dimulai 1963. Bank tidak memiliki kantor, dan pemasaran produk-produk jasanya dilakukan dari mulut ke mulut.

Selama dua tahun sejak beroperasi, bank gelap itu membantu ratusan pedagang dan pemilik *home industry*. Bank tumbuh menjadi besar, menarik banyak

orang kaya Muslim berinvestasi, sampai akhirnya tidak bisa lagi mempertahankan statusnya sebagai bank gelap. Cerita sukses bank gelap itu membidani lahirnya sembilan bank Islam di Mesir sepanjang 1967.

Pada saat yang sama pakar-pakar ekonomi Islam Timur Tengah mulai melirik sistem yang diwariskan Rasulullah. Namun, kekhawatiran terhadap stigma fundamentalis yang biasa dilekatkan penguasa membuat banyak pihak mencari cara lain. Swiss merupakan satu-satunya pilihan, karena hanya di negara ini siapa pun bisa menyimpan uang.

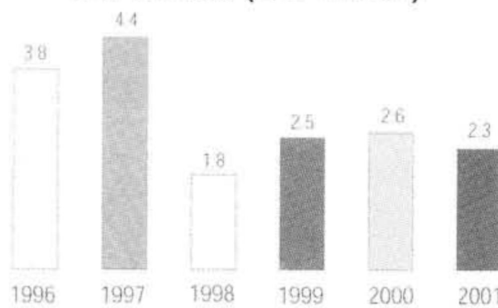
Empat tahun setelah terbentuknya The Islamic House of Fund, Organisasi Negara-negara Konferensi Islam (IOC) mendirikan Islamic Development Bank. Setelah 1975, atau ketika lembaga keuangan Islam di Swiss sukses melahirkan IDB, negara-negara Arab tidak perlu lagi menerapkan syariah secara sembunyi-sembunyi.

Pemerintah negara-negara Arab berlomba melahirkan bank-bank Islam: Dubai Islamic Bank (1975), Islamic Bank of Sudan (1977), Islamic Bank of Egypt, dan Bahrain Islamic Bank (1979). Di Asia, meski tidak berpenduduk mayoritas, Muslim Filipina melahirkan Philipphine Amanah Bank (1973). Bank ini lahir lewat dekrit Presiden Ferdinand Marcos.

Di jantung Eropa, Muslim Luxembourg mendirikan Islamic Finance House tahun 1978. Philiph Judge mencatat pendirian lembaga ini sebagai upaya pertama Muslim memperkenalkan perbankan Islam di Barat. Meski terkubur ingar-bingar industri keuangan Eropa, lembaga ini relatif populer di kalangan Muslim. Kesuksesan lembaga ini pula yang memicu jutawan Arab lainnya merambah pasar keuangan Eropa dan menawarkan sistem bagi hasil lewat Faisal Finance (Lux).

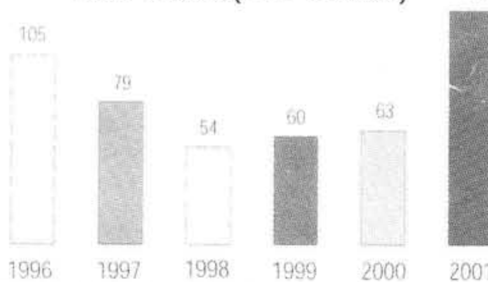
Tahun 1980, Faisal Finance hadir di Swiss sebagai Sharia Investment Services SA, atau lembaga keuangan dan investasi nonbank. Satu tahun kemudian Dar al Mal al Islami (DMI) Group terbentuk, dan mengambil alih Faisal Finance (Lux). Pengambil alihan ini menyebabkan Faisal Finance (Switzerland) SA, menjadi bagian DMI bersama delapan perusahaan lainnya. Dari Swiss, DMI Group mengontrol anak-anak perusahaannya yang tersebar di AS, Timur Tengah, seluruh daratan Inggris, dan Asia Tengah.

Net Income (CHF million)



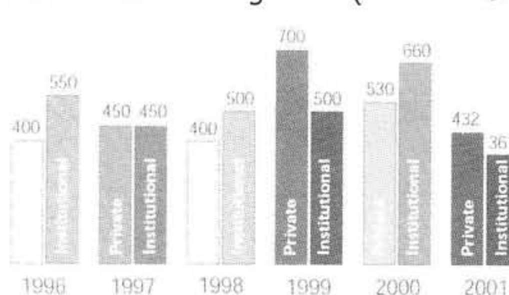
Tahun 1990, Faisal Finance (Switzerland) SA mengalami restrukturisasi, dan menjadi lembaga investasi dan perbankan. Faisal Finance menawarkan berbagai produk jasa keuangan, dan pada 2002 memperoleh Securities Dealer License, yang memungkinkannya terintegrasi dengan sistem perbankan Swiss. Ini menjadikan Faisal Finance merupakan bank paling unik di Swiss, karena meramu kemampuan manajemen finansial Barat dan tradisi Islam.

Total Assets(CHF million)



Dari Jenewa Faisal Finance membangun sejarahnya sebagai lembaga keuangan Islam yang memiliki kemampuan beradaptasi dengan industri keuangan konvensional. Lembaga ini berpengalaman bekerjasama dengan institusi keuangan kelas wahid dunia, dan manajer keuangan profesional papan atas. Selain juga menawarkan produk jasa keuangan yang kompetitif kepada pasar Muslim dan non-Muslim.

Fund Under Management(CHF million)



DMI Group, induk Faisal Finance, menjelma menjadi konglomerat keuangan Islam di dunia. Memiliki total aset 14 miliar dolar AS dan mempekerjakan 4.500 tenaga profesional, DMI Group bermain di semua pasar industri keuangan, termasuk jasa asuransi. Kelompok usaha ini pula yang membidani lahirnya sejumlah bank-bank Islam di daratan Eropa dan mengkampanyekan perekonomia bebas riba ke seluruh dunia.

Sukses Faisal Finanace dan kian menggelembungnya asset DMI Group dalam 10 tahun terakhir membuat sejumlah bank konvensional Swiss ikut-ikutan terjun ke bisnis shariah. United Bank of Switzerland (UBS), raksasa keuangan Swiss, membentuk UBS Islamic Fund. November 2002, UBS melahirkan Noriba Bank dan masuk ke pasar industri keuangan Timur Tengah melalui Bahrain.

Langkah UBS diikuti Pictet and Cie dan Bank Kaz. Pictet & Cie mendirikan Al Dar World Equities dan Al Dar Europe Equities. Sedangkan Bank Kanz menciptakan Bank Kanz Islamic Global Equity. Pada saat yang sama lembaga-lembaga keuangan Islam Timur Tengah juga masuk ke Swiss.

Al Rajhi Banking & Investment, misalnya, menggandeng UBS Asset Management untuk membentuk Al Rajhi Global Equity. Bank Al Jazira menggandeng Pictet & Cie dan Lombard Order & Cie untuk membentuk Al Khair Global Equity Fund dan Al Thoraya European Equity.

Dari Kuwait, International Investor memasuki Eropa dengan membentuk Ibn Madjid Emerging Market. Namun, berbeda dengan lembaga keuangan lainnya, Ibn Madjid lebih suka membidik pasar yang sangat jauh, yaitu Afrika

Selatan. Sedangkan Towry Law International dan Swiss Alternative Investment Stragegis mendirikan Mutajaran Fund, dan bermain di pasar keuangan Bahrain. Swiss masih akan menjadi pusat pertumbuhan lembaga keuangan di Eropa.

Prof. Dr. Masudul Alam Choudhury

Kita Dipaksa I Skema



Jangan pernah melepas nama Prof. Dr. Masudul Alam Choudhury ketika terlibat dalam diskusi ekonomi Islam. Sejak 1974, atau ketika ekonomi Islam belum berkembang seperti saat ini, Choudhury adalah orang pertama yang memelopori gagasan perbankan syariah. Tatkala ekonomi tidak bisa dilepaskan dari aspek politik, Choudhury menawarkan konsep ekonomi politik Islam sebagai sistem ekonomi politik dunia. Namun, ia tak pernah menyebut diri pioner. Ia mengatakan hanya melakukan penelusuran analisis, menyusun teori, metodologi dan aplikasi, yang melahirkan wacana baru. Pandangannya pada proses orientasi sistem didasarkan pada *treatment,* yang merupakan bagian konsep *socio-scintific* di bidang ekonomi politik.

Meski semua analisis epistemologi meramu banyak aspek, Choudhury tidak menafikan bahwa semua itu bermuara pada pasar modal. Di sini ia memberi sentuhan moral sebagai pijakan konsepnya, karena investigasi

epistemologi yang dilakukannya bersentuhan dengan interaksi global. ''Saya harus memecahkan masalah epistemologi yang berhubungan dengan ekonomi politik,'' kata pria kelahiran 1948 ini.

Kemampuan Choudhury menemukan formula, menunjukkan konsep ekonomi Islam bukanlah sesuatu yang berdiri sendiri, atau tidak bisa bersentuhan dengan sistem lain. Formula Choudhury mungkin bisa dilacak dari pengembaraan intelektualnya. Semula ia dikenal sebagai ahli matematika lulusan University of Dhaka 1967. Ia

kut Kapitalis

mengambil gelar MSc di bidang sama dari University of Islamabad 1968.

Tak puas mendalami matematika aplikatif, ia menyambangi matematika statistik dengan spesialisasi ekonometrik. Di bawah bimbingan Profesor AH Baloch ia menulis tesis "Multicollinearity Problem in Economic Models", dan meraih Master of Philosophy 1969. Belum puas dengan semua itu, ia belajar ekonomi politik di University of Toronto, Canada.

Di bawah bimbingan Profesor Samuel Hollander, ia menulis tesis "Foundations of Islamic Economies" untuk meraih gelar Master of Art. Masih di universitas yang sama Choudhury mengakhiri pendidikan doktoralnya dengan desertasi "Some Aspects of Optimal Human Capital Investment and Economic Growth: Theoretical and Empirical Study", dan meraih gelar Ph.D 1977. Ia tidak segera meninggalkan kampus, karana universitas mendaulatnya sebagai pengajar bidang ekonomi Islam.

Di Kanada, Choudhury bertahan cukup lama karena dua perguruan tinggi; School of Business dan University College of Cape Breton, memintanya menjadi pengajar. Sejak itulah namanya populer sebagai pakar ekonomi Islam, khususnya aspek ekonomi politik dalam kerangka ekonomi makro.

School of Social Sciences, University of Malaysia mengundangnya sebagai profesor tamu selama April-Agustus 1994. Ia memberikan kuliah ekonomi politik Islam dalam kancah ekonomi politik global. Tahun berikutnya, ia kembali menjadi profesor tamu di universitas ini. Bersama Drs. Uzir Abdul Malik dan Mohamad Anuar Adnan, Choudhury menuangkan pengalamannya mengajar di Malaysia dalam buku *Alternative Perspectives of Third-World Development: The Case of Malaysia*, dan diterbitkan Macmillan, London & St. Martin's, New York 1996.

''Saya kagum pada perkembangan ekonomi Islam di Malaysia,'' katanya.

Ia masih menulis belasan bulu lainnya, yang semuanya menyoroti ekonomi politik Islam di berbagai dunia. Kini lelaki berkacamata minus ini mengembara ke Oman sebagai guru besar di College of Commerce and Economics, Sultan Qaboos University, Muscat, Oman.

Dari ruang kerjanya di universitas inilah Masadul Alam Choudhury menjawab pernyataan wartawan MODAL **Muhammad Rofiq**. Berikut petikannya:



Dalam 10 tahun terakhir banyak bank konvensional internasional; City Bank, Standard Chartered, atau HSBC, membuka layanan syariah. Apa yang membuat mereka tertarik mengaplikasikan ekonomi Islam?

Banyak alasan mengapa bank berkelas internasional tertarik membuka layanan syariah. Tapi setidaknya ada dua alasan pokok. Pertama, layanan syariah merupakan pendekatan persuasif bagi mereka yang berpendirian bunga bank adalah riba. Kedua, sistem ekonomi Islam mendasarkan sistem kerjanya pada mobilisasi dana di sektor riil dan perdagangan.

Apakah hanya dua faktor itu?

Sebenarnya ada alasan yang bersifat ekonomi. Memobilisasi dana untuk sektor riil dan perdagangan jauh lebih aman dibanding diinvestasikan di pasar modal. Risiko sektor riil dan perdagangan lebih kecil. Tingkat pengembalian relatif stabil, meski tidak terlalu tinggi. Perusahaan dan investor perorangan merasa lebih terjamin dengan pengembalian jangka panjang dan pendek yang stabil. Tidak ada dana yang menguap seperti dana yang ditanam di pasar modal.

Dengan pola pengembalian

seperti itu, apakah bank syariah memberikan keuntungan lebih baik bagi nasabah?

Keuntungan yang diberikan bank syariah dalah menciptakan pengembalian aliran kas, keuangan, ekonomi, dan sosial, pada tingkat yang stabil. Dalam jangka pendek keuntungan akan diperoleh dari hasil perdagangan. Untuk jangka panjang keuntungan dihasilkan dari pembagian keuntungan usaha dan partisipasi modal.

Secara alamiah keikutsertaan instrumen keuangan syariah yang kooperatif, secara aktif menekan kemiskinan, dan membangun membangun jiwa wirausaha di lingkungan masyarakat kecil. Dampaknya akan terasa dalam pembangunan sosial ekonomi secara makro.

Lalu dari mana sumber dana operasionalnya?

Operasional bank syariah dibiayai penyertaan modal dalam sebuah proyek usaha. Konsekuensinya tidak ada biaya kesempatan (*opportunity cost*) dari proyek yang dikerjakan. Biaya proyek secara otomatis merupakan bagian, sebagaimana bagian keuntungan bagi pemilik modal.

Selain keuntungan secara finansial, adakah keuntungan lain sistem perbankan syariah?

Keuntungan bisa dilihat dari aspek sosial, ekonomi, etika, dan moral. Sistem ekonomi syariah ini juga bisa memainkan peran penting dalam rencana pembangunan nasional, stabilisasi ekonomi, dan pengembangan sumber daya manusia, serta menumbuhkankembangkan jiwa wirausaha.

Jika memiliki kelebihan, mengapa perkembangannya belum sebaik sistem konvensional?

Dalam sistem syariah, risiko ditanggung bersama. Pemerintah tidak mau memikul risiko yang mungkin terjadi dalam investasi di perbankan syariah. Selain itu dasar perhitungan bunga memiliki intermediasi yang merupakan warisan dari sistem bunga di beberapa negera muslim. Itu menjadi *deal* besar dalam sebuah aktifisme, pelatihan, dan konvensi antara perbankan syariah dan otoritas keuangan nasional. Tujuannya agar kesepakatan ini bisa menjadi sistem yang berlaku umum dan diterima dengan baik di mana-mana.

Karena itu, harus ada langkah penjelasan rasional untuk meningkatkan kelangsungan hidup sistem perbankan syariah. Jika tidak, akan banyak kendala dalam pengembangan sistem ini.

Secara umum, dibanding sistem konvensional, apa saja kendala perbankan syariah?

Jika Anda mengambil contoh dari rata-rata nilai tukar dalam deposito, lalu Anda hitung pertumbuhannya berdasarkan sistem perbankan syariah, Anda memang tidak



SAHABAT: Bersama keluarga Sofyan Syafri Harahap.

akan mendapatkan sesuatu yang lebih baik jika dibanding jika dihitung dengan sistem konvensonal. Karena, pertumbuhannya mengikuti rasio besarnya keuntungan yang dihasilkan.

Selain itu, besarnya deviden yang relatif stabil dalam sistem syariah tentu berbeda dengan yang diberikan sistem bank konvensional. Bisa jadi memang bank konvensional memberikan tingkat yang lebih tinggi. Apalagi jika dibandingkan dengan keuntugan jangka panjang, dan dalam kondisi perekonomian yang terus tumbuh. Yang perlu diingat adalah stabilitas pengembalian dalam sistem syariah.

Jadi, faktor stabilitas yang diciptakan sistem perbankan syariah, yang menjadi kendala?

Sepintas Anda mungkin melihat begitu. Yang harus disadari adalah kenyataann bahwa sistem bunga dalam sebuah organisasi ekonomi akan mengalami fluktuasi hebat. Ini tidak terjadi pada sistem syariah. Jika bank konvensional menurunkan suku bunganya, ini merupakan tantangan bagi bank-bank syariah, karena sumber dana yang bisa diserap perbankan syariah mengecil.

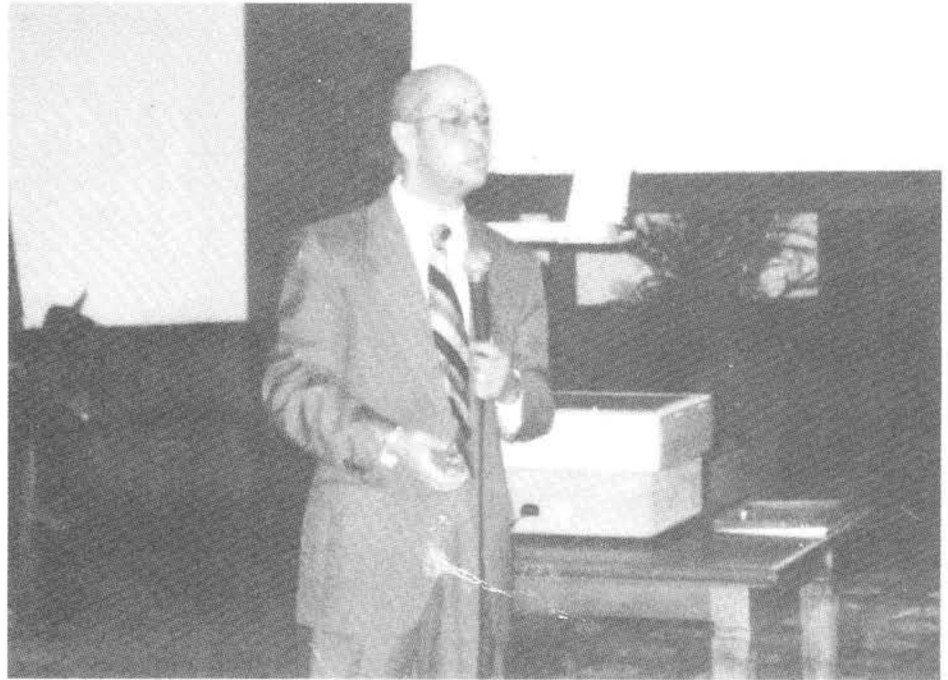
Adakah contoh sukses perbankan syariah menjalankan sistemnya? Jika ada faktor apa yang menyebabkan terjadinya fenomena itu?

Mungkin Bangladesh Islamic Bank Limited dan Sudan Islamic Bank merupakan contoh sukses bank syariah. Alasan saya adalah popularitas kedua bank dalam perbaikan kebutuhan finansial kalangan miskin. Kedua bank cukup diterima dan diminati kalangan menengah ke bawah, dan masyarakat akar rumput.

Lebih spesifiknya, Bangladesh Islamic Bank Limited merupakan contoh baik instrumen keuangan yang mencari aspek perbaikan. Sedangkan Sudan Islamic Bank mampu memobilisasi sumber keuangannya untuk pengembangan investasi pertanian. Ditinjau dari aspek pembangunan nasional, keduanya berperan penting memberdayakan masyarakat bawah melalui sektor yang dekat dengan mereka.

Bagaimana dengan kajian-kajian keuangan syariah yang tumbuh di Eropa. Adakah dampak nyata bagi perkembangan sistem keuangan ini?

Kajian-kajian itu masih sebatas kegiatan akademik. Sebagian kajian kadang membingungkan, karena masih mengikuti atau tidak bisa melepaskan diri dari ide dasar keuangan dan pembangunan Barat. Sedangkan bank syariah tetap berjalan secara mentalitas sebagaimana adanya. Keuangan dan uang pada dasarnya tidak bisa di-Islam-kan. Konsekuensinya memang terjadi gelombang revolusi kontribusi terhadap sistem keuangan yang sedang berjalan. Maka, realisasinya bisa terjadi jika secara etis dan moral keuntungan ekonomi syariah terintegrasi secara bersama dalam bentuk pemikiran. Jadi, tidak akan terjadi tumpang-tindih antara teori dan praktek. Keduanya bisa berjalan seiring dan saling melengkapi.



PEMBICARA: Keliling dunia menyebar ilmu ekonomi Islam.

Bagaimana dengan perkembangan di kawasan Asia, khususnya Indonesia?

Bangladesh dan Sudan bisa dijadikan contoh bagaimana perbankan syariah beroperasi. Indonesia sebenarnya sangat potensial bagi perkembangan perbankan syariah. Untuk itu ada beberapa hal yang harus diperhatikan agar potensi tidak terbuang sia-sia. Bank Sentral (Bank Indonesia, red) sebaiknya memberikan aturan khusus operasional bank syariah. Aturan ini harus benar-benar terpisah dengan formula perbankan konvensional.

Saya selalu berupaya keras memperkenalkan transformasi sistem keuangan dan moneter Islam dengan menggunakan 100 persen cadangan emas. Artinya mata uang Dinar bisa kita kaitkan dengan sektor riil dan menjadi standar nilai barang. Ini mungkin terjadi jika kita mau.

Apakah dengan cara begitu sistem keuangan Islam, dalam hal ini perbankan syariah bisa diterima umat Islam di seluruh dunia?

Saya sangat percaya umat Islam menerima dengan senang hati. Karena, perlakuan Barat terhadap negara-negara Muslim dan umat Islam belakangan ini menjadikan Muslim

memikirkan kembali atau bahkan menarik modal yang ditanam di Barat. Bisa jadi modal itu dialihkan untuk pengembangan infrastruktur yang lebih luas di negara-negara Islam. Dana-dana itu akan bisa memperbaiki kinerja perbankan shaiah. Bank syariah harus mampu mengelolanya dengan basis produk mudharabah dan musyarakah.

Mungkin ada alasan lain?

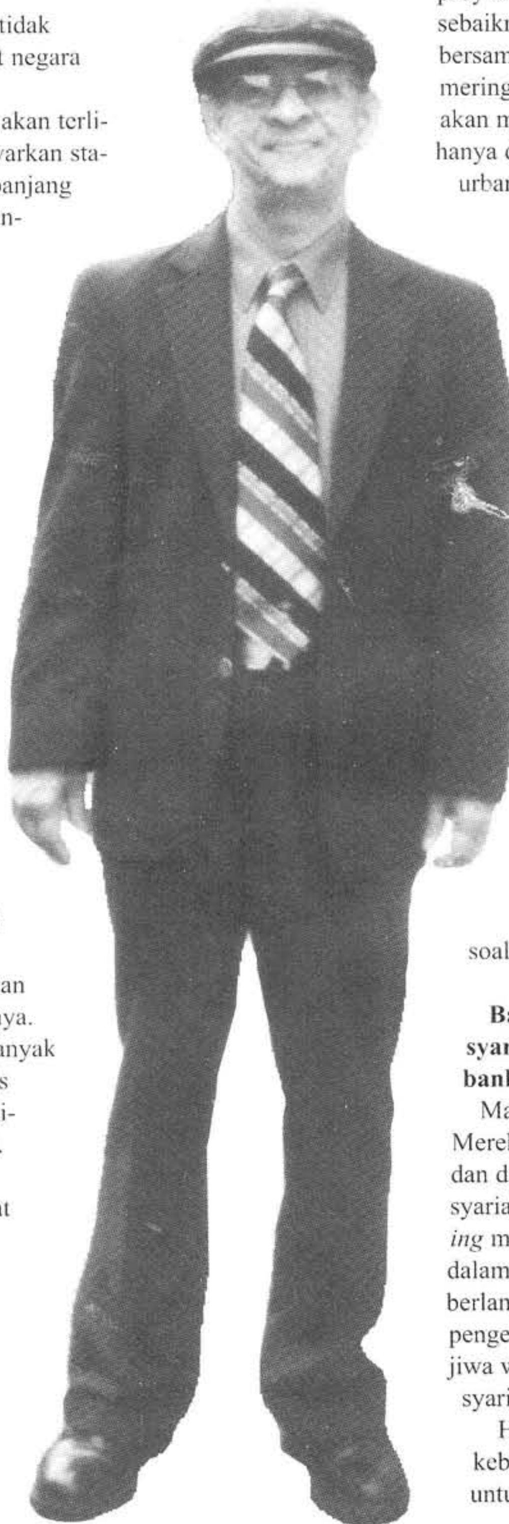
Kondisi pasar modal sekarang ini tidak menentu. Apalagi aturan yang dibuat negara kadang berubah dalam waktu cepat. Konsekuensinya, perbankan syariah akan terlihat lebih baik karena mampu menawarkan stabilitas pengembalian dalam jangka panjang (*equity*) dan jangka pendek (perdagangan). Masyarakat tentu akan mencari sisi aman dalam kasus-kasus seperti ini.

Apakah Anda yakin sistem perbankan syariah akan menjadi sistem keuangan alternatif di masa mendatang?

Dengan penuh keyakinan saya katakan perbankan syariah akan berkembang pesat dan populer di komunitas muslim. Namun, diperlukan tiga faktor pendukung; organisasi yang efisien, penghargaan, dan pembangunan kesadaran. Pada tingkat yang lebih tinggi, bank sentral yang harus memberi kebijakan khusus bagi terciptanya fungsi efektif bank syariah.

Bagaimana jika sistem ekonomi Islam sebagai alternatif?

Sistem perbankan syariah tetap akan populer meski tidak banyak jumlahnya. Ini berdasarkan kecenderungan di banyak negara untuk mengikuti model bisnis yang mampu menghadang kemungkinan penguapan uang di pasar modal. Selain itu, pengentasan kemiskinan dalam arti pemberdayaan masyarakat akan menjadi tema populer dalam organisasi internasional. Dalam posisi ini perbankan syariah menemukan sarana yang positif untuk tampil. Meski begitu momentum pendidikan dan pemberdayaan harus dikembangkan untuk meningkatkan popularitas perbankan syariah dalam berbagai level.



Menghadapi ketiadaan modal, bagaimana menjadikan potensi perbankan syariah sebagai perbankan ideal?

Persoalannya bukan pada ketiadaan likuiditas yang layak dalam komunitas Muslim. Tapi ketiadaan proyek yang tepat untuk dibiayai. Padahal, perbankan tidak bisa lepaskan partisipasi pengembangan instrumen modal pada proyek yang harus dibiayai. Perbankan syariah sebaiknya tidak saling berebut. Mereka harus bersama-sama mengerjakan satu proyek untuk meringankan biaya. Selain itu model kerjasama akan menciptakan lapangan baru dan tidak hanya dimonopoli kalangan industri pada sektor urban. Model ini secara langsung akan menciptakan proyek ekonomi yang lebih luas dan menciptakan partisipasi aktif dalam pembangunan.

Bagaimana pelaksanaan sistem perbankan di Timur Tengah, khususnya Saudi Arabia? Apakah perbankan syariah menjadi pilihaa utama?

Tidak. Sistem perbankan di Saudi Arabia justru sistem campuran antara syariah dan konvensional. Sistem ini menciptakan nuansa berbeda dalam perkembangan keuangan. Persoalannya adalah Saudi Arabia terlampau bersandar pada saran Barat dalam membangun sistem keuangan dan masa depannya, selain juga masih kurangnya perhatian terhadap perbankan syariah. Inilah yang mengakibatkan terjadinya pertentangan antarpemilik bank. Ini memang persoalan serius.

Bagaimana seharusnya perbankan syariah menjalin kerjasama dengan perbankan konvensional?

Malaysia mungkin bisa menjadi contoh. Mereka pernah mencoba sistem *dual banking* dan dampaknya terhadap perkembangan bank syariah tidak bisa diabaikan. Sistem *dual banking* mempromosikan sistem perbankan syariah dalam sistem politik yang lebih luas. Proses ini berlangsung cepat sekali. Selain itu potensi pengembangan kaum miskin, pengembangan jiwa wirausaha distimulasi dalam perbankan syariah.

Hasil yang cepat terlihat itu karena ada kebijakan politik yang baik bank sentral untuk pengembangan bank syariah. Maka



jangan heran jika target yang ditetapkan bank syariah bisa digapai.

Anda yakin sistem perbankan syariah bisa berlaku global seperti sistem konvensional?

Ini tidak lepas dari ide globalisasi sebagai upaya memadamkan semangat kaum Muslim. Globalisasi memecah dunia Islam dengan dunia global. Upaya ini disokong Amerika, Israel, dan Inggris lewat politik perang dengan negara-negara Islam. Ide dasarnya adalah menjadikan warga dunia sebagai komunitas tunggal dan negara-negara Islam dipaksa mengikuti skema bisnis kapitalis. Sistem perbankan syariah bukan tidak mungkin menjadi sistem global jika ummat Islam mau melakukannya. Yang perlu kita lakukan bersama adalah bagaimana menjadikan sistem syariah lebih dulu sebagai alternatif.

Agar sistem perbankan syariah bisa berjalan baik di berbagai negara sehingga tercapai apa yang inginkan tersebut?

Harus ada kemauan dan keterlibatan semua pihak. Pelaku perbankan syariah, bank sentral, departemen pembangunan nasional harus bersama bergerak mengembangkan sistem ini. Buatlah program pemberdayaan yang efisien melalui organisasi bisnis yang baik. Semua itu akan terwujud jika sumber daya manusia umat Islam sudah disiapkan untuk berbagai tingkatan. Ketika sistem keuangan dan perbankan ini sudah berkembang, kita tak perlu lagi panik mencari siapa yang akan bergerak di dalamnya.

Memulai bisnis tidak selalu berawal dari kredit bank.



AL-KAUTSAR: Komitmen membidik pasar buku Islam

Bagi Hasil Paman-Keponakan

Seorang lelaki berkacamata minus berdiri di pojok stan yang didominasi warna hijau muda. Sorot matanya tak henti menatap satu persatu pengunjung yang berjejal di Pustaka Al Kautsar, stan itu. Sesekali ia membalas sapaan pengunjung. Saat itu Minggu, 16 Maret 2003, *2nd Islamic Book Fair* di Istora Senayan, Jakarta, segera berakhir.

Wajah lelaki bernama Tohir Bawazir tadi terus menebar senyum. Sebagai Direktur Penerbit Pustaka Al Kautsar ia pantas bersuka cita. Pengunjung pameran menjejali stan miliknya. Sesekali ia memberikan informasi yang dibutuhkan pengunjung. "Alhamdulillah, pasar menerima produk kami," katanya.

Buku-buku Islam produk Al Kutsar mulai merambah pasar sejak 1989, ketika penerbit ini didirikan. Sayangnya, perkembangannya tersendat berbagai kendala ketika penerbit ini justru mulai menanjak. Al Kautsar sempat merasakan tekanan penguasa Orde Baru saat buku *Wajah Islam Kontemporer* yang diterbitkannya beredar pada 1991. Penguasa menganggap karya Ali Gharisah tersebut mengandung unsur SARA.

Tekanan penguasa tak mampu memadamkan semangat muda Tohir untuk mengembangkan usahanya. Ia terus berjalan dengan keyakinan yang dimiliki bahwa suatu saat masa keemasan akan tiba. "Kalau saya tidak yakin dan lantas surut, penerbit ini tak akan berkembang seperti sekarang," ujarnya. Boleh dikata, Tohir seorang diri mengembangkan bisnis penerbitannya.

Pengusaha ini merintis bisnisnya berdasar semangat idealisme melalui buku. Namun ia sadar idealisme semata tak akan mampu memutar sebuah roda usaha. Atas bantuan modal seorang paman, Tohir mencoba menggelindingkan usaha penerbitan. Produk pertama dua judul buku: *Mari Masuk Islam Lagi* dan *Bercak-Bercak Sufi* karya Abdurrahman Abd. Kholiq.

Sebagai usaha yang dibangun atas dasar kepercayaan, Tohir membuat aturan main sejak awal. Si paman yang seorang dai cukup bertindak sebagai investor. Sesekali memberi informasi buku terbaru. Sementara Tohir menjalankan bisnis dengan modal setoran pamannya. "Porsi keuntungan kami bagi rata alias *fivty fivty* agar adil," ungkap dia.

Awalnya Tohir sempat tertatih-tatih membangun usaha. Maklum, sosoknya tergolong pendatang baru di bisnis penerbitan. Meski begitu bukan berarti ia tak mampu berbuat sesuatu yang lebih baik. Produk pertama langsung diposisikan sebagai buku rujukan aktivis gerakan Islam. Tema yang diangkat harus aktual dan tidak menyimpang dari akidah dan syariah.

Pilihan tepat untuk sebuah penerbit baru. Apalagi era awal 1990-an merupakan era kebangkitan umat Islam. Istilah kerennya: kebangkitan abad 15 Hijriyah. Al Kautsar membidik segmen yang belum banyak dibanjiri buku rujukan. Dua produk pertama bisa diterima pasar. Suasana ini menumbuhkan

keyakinan bahwa pilihannya tepat.

Usaha yang terus berkembang tadi menuntun Tohir untuk meluaskan segmentasi pasarnya. Jika semula Al Kautsar hanya menerbitkan buku tipis, kini beranjak ke buku tebal. ''Trennya mulai meningkat pada tahun kelima Al Kautsar,'' tuturnya lagi. Ujicoba pasar mulai dilakukan. Hasilnya tidak mengecewakan, kecuali buku yang dilarang oleh penguasa tadi.

Ujian lain datang ketika krisis ekonomi menerjang Indonesia. Rencana ekspansi usaha sempat tersendat kendala kenaikan harga bahan baku kertas. 1998 merupakan tahun "perenungan" bagi Al Kautsar. Penerbit ini bertekad menemukan sisi bisnisnya yang harus dibenahi atau disempurnakan.

Suasana krisis mulai terkikis seiring dengan dorongan semangat ingin maju. Hasilnya memang mencengangkan. Berbagai produk terus mengalir. Sampai saat ini Al Kautsar telah menerbitkan tak kurang 300 judul. Bahkan akhir-akhir ini buku tebal seperti *Khilafah Utsmaniyah: Kebangkitan dan Keruntuhannya* dan *Sirah Nabawiyah.*

Al Kautsar bukan sekadar menerbitkan 300 judul tanpa perhitungan bisnis. Sekitar 50 persen seluruh judul mengalami cetak ulang dua sampai tiga kali. Dan, 50 persen total judul kini tak lagi diproduksi karena pasar sudah jenuh. ''Yang ada hanya produk sisa saja,'' kata Tohir.

Beberapa judul terbitan Al Kautsar bahkan menjadi fenomena. Buku *Nama-Nama Indah* naik cetak sebanyak 20 kali. Sedangkan *Fikih Wanita* naik cetak 13 kali. Sementara *Aliran Sesat di Indonesia* lima kali cetak ulang dalam satu tahun. Cetakan pertama biasanya 3.000 eksemplar. Berikutnya rata-rata 5.000 eksemplar. muhammad rofiq

Takut pada Bank

Sebagai pebisnis, Tohir Bawazir mungkin termasuk manusia langka. Seharusnya ia bisa akrab dengan bank layaknya pengusaha lain. ''Tapi, saya termasuk yang takut berhubungan dengan bank,'' ungkap Direktur Penerbit Pustaka Al Kautsar itu. Pasalnya informasi yang diterima tentang bank adalah bunga yang tinggi dan jeratan utang yang harus dibayar setiap bulan.

Karena takut berurusan dengan bank, Tohir mengandalkan modal yang disetor pamannya untuk menggerakkan usaha. Formula yang diterapkan adalah menjaga keamanan *cash flow* perusahaan. Perputaran uang harus berjalan sesuai rencana agar bisa memproduksi buku berikutnya. Formula yang digunakan ternyata ampuh.



PAMERAN : Membantu penerbit lebih dekat dengan pembaca.

Untuk melihat sebuah buku memiliki prospek pasar atau tidak, ia menetapkan jangka waktu enam bulan. Jika cetakan pertama habis dalam enam bulan, berarti buku memiliki prospek. Jika tidak, bisa jadi buku tertahan pada cetakan pertama. Ujungnya titik impas tentu tak cepat balik. *break event point* biasanya dicapai jika cetakan pertama terjual 2.000 eksemplar. Sedangkan 1.000 eksemplar sisanya merupakan keuntungan.



Untuk membayar penulis, Tohir memberikan nilai royalti sebesar 10% dari harga buku. Sedangkan penerjemah biasanya berlaku sistem beli putus. Harga terjemahan sekitar Rp10.000 - Rp12.000 per lembar. Jika buku laris terjual hingga dicetak ulang melebihi tiga kali, penerjemah berhak mendapatkan ekstra bonus. ''Sebagai penghargaan kepada penerjemah,'' tutur Tohir.

Dengan formula tadi Tohir mampu membesarkan usahanya. Kini Pustaka Al Kautsar berdiri di atas sebuah lahan seluas 1.100 meter persegi di Cipinang Muara, Jakarta Timur. Tanah ini baru dibeli seharga Rp900 juta. Separuh dibayar *cash* dan sisanya diangsur selama satu tahun. Sedangkan bangunan baru dirampung bagian utamanya.

Di lahan inilah Tohir mengendalikan bisnis Al Kautsar dengan 38 karyawan tetap. Agen buku yang menjadi jaringan Al Kautsar mencapai 35 agen. Untuk sementara bangunan utama berfungsi sebagai kantor dan percetakan naskah buku. Untuk pembuatan sampul dan *finishing* dikerjakan di sebuah percetakan di kawasan industri Pulo Gadung, Jakarta Timur.

Meski mulai memiliki harta tak bergerak yang lumayan, Tohir masih menyimpan keinginan lain. Paling tidak memiliki mesin untuk penyampulan dan penjilidan. ''Pada saatnya nanti saya akan bekerjasama dengan bank,'' ketus Tohir menepis kesimpulan bahwa "ia takut pada bank". Tapi, tanpa modal bank Tohir mengaku bersyukur. ''Soalnya saya tidak dikejar-kejar setoran utang,'' katanya sambil tersenyum.

rof

Mi Religi? Ntar Dulu

Berbisnis dengan mengusung sentimen keagamaan belum tentu sukses.

Halal-haram merupakan isu sentitif di Indonesia yang mayoritas penduduknya beragama Islam. Jangan main-main dengan persoalan satu ini. Pengalaman membuktikan: menyentuh kawasan itu bisa memicu keresahan masyarakat luas. Masih ingat isu minyak babi yang terkandung di produk makanan seperti biskuit dan mi instan pada akhir 1988? Ketika itu, ratusan pekerja nyaris kehilangan pekerjaan karena tempat kerjanya terancam tutup akibat masyarakat tak mau membeli biskuit produksi mereka.

Contoh lain, dan ini masih segar dalam ingatan kita, kasus minyak babi dalam produk penyedap rasa Ajinomoto pada 2000 lalu. Perusahaan asal Jepang yang memiliki beragam produk bumbu masak itu, terancam bangkrut karena konsumennya menjauhi hasil industri berbahan baku tetes tebu itu.

Kondisi di atas sebenarnya bisa dimengerti bila dilihat dari mayoritas penduduk di negara ini beragama Islam. Lebih 80 persen dari sekitar 220 juta jiwa penduduk Indonesia adalah Muslim. Dan, kehalalan merupakan prasyarat utama dalam memilih produk makanan yang akan dikonsumsi.

Karena itulah, negeri ini bukan hanya pasar yang besar karena jumlah penduduknya banyak. Tetapi, produsen industri makanan juga perlu melihat dari sisi agama para konsumennya. Dari sinilah akhirnya muncul sejumlah perusahaan yang memanfaatkan faktor sentimen keagamaan untuk merebut pasar. Perusahaan ini mencoba merebut hati konsumen dengan menggunakan label-label Islam.

Di antara industri yang gencar mengunakan strategi tersebut adalah perusahaan mi instan. Pada era tahun 1990-an, muncul mi instan dengan merek "Karomah" yang perusahaannya ikut dimiliki dai kondang, K.H. Zainuddin MZ. Sebelum itu, K.H. Nur Muhammad Iskandar SQ, juga mendirikan perusahaan mi dengan produk berlabel "Barokah". Sementara pengusaha minyak Arifin Panigoro memproduksi "Salam Mi".

Dengan strategi di atas, tentu, mereka berharap bisa merebut pasar umat Islam yang memang jumlahnya sangat besar di negeri ini. Direktur Utama Sentrafood Indonusa Boediyanto, dalam suatu kesempatan kepada media mengakui, sasaran produknya adalah umat Islam. Karena itu, salah satu strateginya, ya, menggunakan merek yang dekat dengan orang Islam.

Strategi itu dilakukan bukan tanpa alasan. Dominasi pasar mi instan yang dikuasai oleh kelompok usaha Salim Grup dengan Indofoodnya. Produk mi instan mereka hampir menjadi generik. Sebut saja Indomi, Supermi, dan Sarimi. Ketiga merek ini mendominasi lebih 70 persen produk mi instan di Indonesia.

Karena itu, untuk bisa memasuki pasar di tengah dominasi dan sudah berlangsung dalam waktu cukup lama, diperlukan strategi tersendiri. Dan, Boediyanto menyadari, tak mungkin berhadapan langsung bersaing dengan Grup Salim, yang pasar produknya sudah mapan. Karena itu, ia masuk pasar ini dengan menggunakan sentimen keagamaan.

Lalu, bagaimana hasilnya? Inilah susahnya. Isu halal-haram dianggap bisa menyentuh rasa keberagamanaan orang Islam di negeri ini. Tetapi, dalam urusan bisnis yang dikembangkan dengan menggunakan pendekatan keagamaan, sulit untuk dibilang sukses.

Buktinya, mau tahu? Mi Salam kelihatannya memang beruntung karena bisa bertahan sampai



sekarang. Dan belakangan, gencar dengan menawarkan produk baru dan giat melebarkan sayap ke daerah. Tetapi, bagaimana dengan sejawatnya, Karomah dan Barokah? Kedua produk mi itu kini lenyap di pasaran, seperti ditelan bumi.

Apa yang keliru? Karomah, ketika masih "hidup" produknya tidak hanya sudah menembus pasar Malaysia, atau memiliki nama besar Zainuddin MZ sebadai model iklannya, tetapi juga dikelola para profesional. Bachtiar Jusuf, dirut Karomatul Ummah —produsen Karomah— adalah eksekutif yang tidak asing lagi di dunia mi instan. Dan, kini dia juga masih memimpin perusahaan distibutor besar, PT Wicaksana Overseas International Tbk. Begitu juga dengan Karomah, yang namanya sempat melambung besama Koperasi Pondok Pesantren (Kopontren), yang memiliki jaringan di berbagai daerah di Indonesia.

Selain mi instan, masih banyak produk lain yang juga menempuh strategi serupa: mendekati pasar dengan sentimen keagamaan. Dan, semua hasilnya hampir seragam: sulit berkembang lalu kempis. Beruntung bagi yang tidak gulung tikar, namun perkembangannya boleh dibilang sangat lambat.

Gambaran itu boleh jadi menunjukkan, umat Islam di negeri ini belum bisa diajak berbisnis melalui pendekatan agama. Bagi kebanyakan umat Islam di negeri ini, mungkin: bisnis adalah bisnis, agama ya agama. Karena itu, yang dibutuhkan bukan semata-mata persoalan halal atau haram, melainkan bagaimana keuntungan atau benefit yang ditawarkan setiap produk yang akan mereka beli. Begitu, tampaknya.

Budaya Mi Instan

Momofuku Ando (93), mungkin tak pernah menduga jika penemuannya akan digemari jutaan manusia di belahan bumi. Awalnya, pemilik Nissin Food Product Co. Ltd., ini prihatin menyaksikan kelaparan di Jepang akibat kalah perang. Menurut dia, andaikan saja ada produk makanan yang bisa diawetkan, mungkin bencana itu bisa dihindarkan. Dari sinilah akhirnya pada 1958, dia menemukan mi instan atau *chicken ramen*.

Itulah penemuan mi instan pertama di dunia. Kini, produk siap saji ini tak hanya "menolong" orang Jepang, tetapi juga menjadi makanan jutaan manusia di banyak negara. Di Indonesia, misalnya. Hampir tak ada warung kelontong, bahkan kaki lima, yang tidak menjajakan mi instan. Produk ini ada di manamana, di desa dan kota, dan penggemarnya tak kenal usia, mulai anak-anak sampai orang tua.


PASAR MI: Mulai anak-anak hingga orang tua

Selain cepat penyajiannya, mi instan juga memiliki kemasan yang praktis. Karena itu, produk ini selalu menjadi pilihan untuk membantu setiap korban bencana, terutama di negeri ini. Juga, banyak anak kos yang terbantu karena mereka tak perlu repot-repot lagi memenuhi kebutuhan makan seharihari. Hanya perlu sekitar lima menit, produk makanan cepat saji itu siap dinikmati.

Tanpa kita sadari, mi instan telah mengubah budaya dan menjadi gaya hidup banyak masyarakat di dunia, termasuk Indonesia. Sepintas terlihat sederhana, bahkan menguntungkan karena kemudahan dan kepraktisan yang ditawarkan produk ini. Tetapi, benarkah demikian?

Mi instan adalah produk makanan yang diolah sedemikian rupa sehingga menjadi awet dan mudah penyajiannya. Umumnya produk mi instan menggunakan bahan tambahan, termasuk bahan kimia: zat warna agar tampak menarik dan monosodium glutamat (MSG/vetsin/penyedap rasa) untuk membuat mi instan terasa enak di lidah. Meski masih diperdebatkan, apapun nama dan bentuk bahan kimia, kurang baik bagi kesehatan tubuh manusia. Karena itu, harus dihindarkan.

Hal lain yang perlu dipikirkan adalah dampak sosial ekonominya. Munculnya budaya mi instan berarti ikut melestarikan penjajahan bangsa ini secara ekonomi. Ini tentu, berdampak luar biasa. Hitung saja, berapa banyak devisa negara yang digunakan untuk mengimpor 3,8 juta ton gandum (tahun 2002), bahan baku utama mi instan?

Dan, ini bukan sekadar masalah pemborosan devisa. Tetapi juga mengurangi peluang petani meningkatkan kemakmurannya. Juga, kontrakdiksi dengan gembar-gembor pemerintah, yang katanya, tengah bekerja keras meningkatkan kesejahteraan orang desa. Bayangkan saja, seandainya bahan baku mi instan itu digantikan dengan singkong, mantang, garut, jagung, atau sagu. Berapa banyak petani yang akan tertolong?

Dr. Uswatun Hasanah



WAKAF

Melihat Mesir

Wakaf sebagai salah satu lembaga sosial-ekonomi Islam yang terkait erat dengan kesejahteraan umat, pelaksanaan dan pengelolaannya harus diatur dalam peraturan perundang-undangan yang memadai. Pengelolaan wakaf di berbagai negara pada umumnya diatur dalam undang-undang. Di Yordania, misalnya, wakaf diatur dalam Undang-undang No. 26 Tahun 1966; di Qatar Undang-Undang No. 8 Tahun 1996 tentang Wakaf.

Sejarah menunjukkan bahwa wakaf yang tidak diatur dengan peraturan yang memadai akan menimbulkan berbagai permasalahan, sehingga wakaf yang diharapkan dapat mewujudkan kesejahteraan umat, sulit terealisir. Di Mesir, misalnya, sebelum ada peraturan wakaf yang memadai, beberapa masalah mencuat. Misalnya, adanya *nadzir* yang menyelewengkan harta wakaf; berpindahnya harta wakaf dari satu kelompok ke kelompok lain; hilangnya harta wakaf, dan tidak terpeliharanya harta wakaf dengan baik sehingga *mauquf 'alaih* tidak menerima haknya.

Dengan undang-udang pengelolaan dan pemeliharaan serta pelaksanaan perwakafan di Mesir lebih tertib.

Muncul usulan berbagai kalangan untuk memperbaiki peraturan-peraturan yang berkenaan dengan perwakafan. Usulan itu, antara lain, berisi: (a) perlu adanya pengawasan wakaf yang memadai; (b) perlunya hukum wakaf yang baru untuk mencegah penyalahgunaan harta wakaf; (c) perlunya pengawasan terhadap syarat yang ditetapkan *wakif* agar tidak bertentangan dengan syariat Islam; (d) perlunya perlindungan terhadap mustahik dari pihak yang tidak bertanggungjawab.

Pada 1946 Pemerintah Mesir mengeluarkan Undang-undang No. 48 Tahun 1946 tentang Hukum Wakaf. Undang-undang tersebut berisi tentang hukum wakaf yang meliputi, antara lain, terjadinya wakaf, syarat-syarat wakaf, pihak-pihak yang berhak atas harta wakaf, *nadzir* wakaf, kekuasaan *nadzir* terhadap harta wakaf serta pengembangannya.

Dengan adanya undang-undang tersebut, diharapkan pengelolaan dan pemeliharaan serta pelaksanaan perwakafan di Mesir lebih tertib. Di Mesir pada awalnya banyak terdapat wakaf ahli (wakaf untuk keluarga) dan wakaf *khairi* (wakaf untuk kepentingan umum). Dalam hal wakaf ahli, *wakif* boleh menarik kembali harta yang ia wakafkan maupun mengubah peruntukannya, tetapi tidak diperbolehkan untuk menarik wakaf bagi kepentingan dirinya sendiri.

Dalam wakaf *khairi*, misalnya, wakaf masjid, *wakif* tidak dapat menarik kembali dan tidak boleh mengubah peruntukannya. Karena berbagai permasalahan yang muncul dalam pelaksanaan wakaf ahli, maka pada akhirnya wakaf ahli dihapus, yang dengan sendirinya juga menghapus wakaf *muaqqat* (wakaf yang dibatasi waktunya), karena di Mesir semula wakaf *muaqqat* hanya ada pada wakaf ahli.

Sesudah itu Pemerintah juga mengeluarkan Undang-undang No. 247 Tahun 1953 tentang *Nadzir* Wakaf Sosial dan Refisi Penyalurannya kepada Pihak Sosial. Dalam undang-undang ini selain mengatur masalah pengawasan terhadap wakaf *khairi* dan penertiban pembelanjaan harta wakaf, juga memberi wewenang *Wizaratul Auqaf* (Kementerian Wakaf) dengan persetujuan Majlis Tinggi Wakaf untuk menyalurkan hasil wakaf —baik sebagian atau semuanya, apabila *wakif* tidak menentukan *mauquf 'alaih*-nya, dengan syarat penyaluran hasil wakaf itu tidak boleh melanggar ketentuan lain yang telah ditetapkan sebelumnya.

Pada 1957 Pemerintah juga mengeluarkan Undang-undang No. 30 Tahun 1957. Undang-undang ini banyak merevisi peraturan yang terdapat dalam Undang-undang No. 247 Tahun 1953.

Di Mesir masalah perwakafan diatur secara rinci dan selalu dikembangkan sesuai dengan perkembangan yang ada. Sebagai contoh, dalam Undang-undang Wakaf juga diatur tentang penggantian tanah pertanian yang diwakafkan untuk tujuan kebaikan dan lembaga ekonomi diberi wewenang mengembangkan hasil wakaf untuk meningkatkan perekonomian umat.

Peraturan mengenai perwakafan di Mesir ini terus-menerus direvisi sesuai dengan situasi dan kondisi serta tetap berdasarkan syariat Islam, sehingga pada 1971 dibentuk suatu badan yang khusus menangani masalah wakaf dan pengembangannya dengan Undang-undang No. 80 Tahun 1971 tentang Pembentukan Badan Wakaf Mesir.

Tugas Badan wakaf ini, antara lain, adalah mengatur dan mengelola harta wakaf yang berupa tanah pertanian dan harta wakaf yang dialihkan pengawasannya kepada Kementerian Wakaf Mesir. Bagaimana dengan Indonesia?

MODAL

Kunjungi Agen & Outlet Kami

HOTLINE 24 JAM, COSTUMER CARE MODAL, Telp. 021-79190005, Fax. 021-9204350, e-mail: bisnis@modalonline.com

Jakarta Pusat

Kedaton Agency
Telp. 9119176, Hp. 081681818081

Hite Agency
Telp. 9214526. Hp. 0818194063

Thamrin Agency
Telp. 5681030

Ria Berlian Agency
Telp. 9105232

Kuningan Agency
Telp.5264955

Jakarta Selatan

Milu Agency
Telp. 7200669,

Igbal Agency
Telp.5322431

Wisnu Agency
Telp. 83701015
Hp. 08164844363

JBC (Jakarta Book Centre)
Telp. 7970350, 7943084

Andiyanti Agency
Telp. 7267686
Fax. 7267685

Hite Agency
Hp. 08187553874

Manggis Agency
Telp. 7195121, Hp. 08129547602

Samsul Hasibuan Agency
Telp. 9108338, 7505013, Fax. 77881941

Purba Jaya Agency
Telp. 7971127

Salomo Agency
Telp. 7267686
Fax. 7267685

Jakarta Barat

Lili Sekarwati Agency
Telp. 5673841, 5630833
Fax. 5655953

Ade Agency
Telp. 5308751

Cokky Agency
Telp. 53672182
PT. Central Kumala
Telp. 5658088, Hp. 08118114774

Rio Agency
Telp. 5302213

Poerba agency
Telp. 58301804, Hp. 0811836415

Sarka Agency
Telp. 5685836

Jakarta Timur

Dwitama Agency
Telp. 8577453

PT Hero Intiputra
Telp. 8483573, 8483574
Hp. 08158721739

Pioma Agency
Telp. 9222918, 8440310, Hp. 0811188497

Alva Agency
Telp. 84991238, 84994283
Hp. 08164815779

Cahaya Gemilang Age
Telp. 8001849, Hp. 08128187511

Tangerang

Ferdian Agency
Bpk. Sukur Susanto, SH
Jl. Depsos IX no. 6 Bintaro
Telp.7419424, 7423042, Hp. 0818413102

Anshor Agency
Bpk. Ansor. Jl. Tutang II No. 13 Perumnas
Telp. 5511019

Libra Agency
Jl Mandar Dlm Blok.RSSI No.18. Bintaro
Wien Agency
Bpk. Wien Akmatullah, Jl. Ir. Juanda no. 84
Ciputat. Telp. 7419424, 7423042
Hp. 0818413102

Bekasi

Jawa Agency
Sumaryati. Jl. Ir. Juanda Stasiun KA Bekasi
Telp. 8811153, Hp. 08161314713

Mansyur Agency
Bpk. H. Ali Mansyur Siregar
Jl. Semangka III/412 Perumnas I
Telp. 8846802, 9172238
Hp. 08128424138

Affandi Agency
Bpk. R. Tarigan. Jl. H. Jayun RT 03/04 no. 23
Telp. 8221063

Depok

Fitri Agency
Bpk. Rudi Hartono, Terminal Depok
Telp. 77203007

Syarif FH UI
Damai Plaza Margonda Raya
Telp. 78886421

Bandung

Gunaraya Aksara
Ruko Cikawao Permai B-12
Telp. 022-4232513

Solo

Artissta
Jl Dempo Timur 26 A Mojosongo
Telp. 0271.852576

Outlet

Jaringan Toko Buku Gramedia
Jaringan Toko Buku Gunung Agung
Jaringan Toko Buku Utama
Jaringan Toko Buku Kharisma
Jaringan Super Market Matahari
Jaringan Super Market Hero
Jaringan Hypermarket Carrefour

Newstand Pasar Festival, Telp. 529622522
Drug Store Bina Sentra Bidakara Telp. 83792728
Rumanap Food Court Plaza BII Telp. 2301441 ext.2022

Paramukti
Bandara Soekarno-Hatta Terminal-B Dalam, C-Luar, F-Atas, F-Bawah
Telp. 5506698

Beli Proteksi Tuai Investasi

Unit Link kini sedang *ngetren* di asuransi jiwa. Bagaimana asuransi syariah menangkap peluang ini?

Sekarang, kalau bicara asuransi tanpa menyebut *unit link*, rasanya, kurang afdal. Begitu ujar seorang *marketing executive* Asuransi Jiwasraya. Wajar ia berkata demikian, karena perusahaan asuransi jiwa nasional ini mulai menggenjot penjualan *unit link* sejak awal 2003.

Unit link sendiri adalah gabungan antara asuransi (proteksi) dan investasi. Umumnya, proteksi yang ditawarkan antara 125% sampai 150% total investasi. Sebagai contoh, Anda berinvestasi Rp100 juta. Bila suatu saat terjadi musibah pada diri Anda, perusahaan akan membayar proteksi 150% dari total investasi. Ini belum ditambah jumlah investasi yang Anda tanamkan dan hasil investasinya.

Berdasarkan portofolio investasinya, produk *unit link* ini bermacam-macam. Tapi secara garis besar dapat dibagi dalam empat kategori: *Equity Fund* (Dana Saham), *Fixed Income Fund* (Dana Pendapatan Tetap), *Managed Fund* (Dana Campuran), dan *Cash Fund* (Dana Kas atau Pasar Uang).

Produk ini sekarang sangat populer di luar negeri. Hampir tak ada asuransi asing yang tidak me-*launching* *unit link*. Sekarang fenomena ini mulai merambah ke Indonesia. Meskipun baru dipasarkan tiga tahun terakhir, ia berpotensi menjadi primadona baru produk asuransi.

Karena awalnya memang dilansir *insurance* asing, wajar saja bila promotor *unit link* di Indonesia adalah perusahaan patungan yang bermitra dengan asing. Sebut saja Prudential Life Assurance, Manulife Financial, Asuransi AIA Indonesia, AIG Lippo, AXA Life Indonesia, MAA Life Assurance Indonesia, Allianz Life Indonesia, Zurich Life Indonesia, dan ING Aetna Life Indonesia.

Pesatnya perkembangan *unit link* ini tidak lepas dari kebutuhan masyarakat akan alternatif investasi. Mereka menginginkan produk asuransi yang tak sekadar memberi proteksi, tapi juga sekaligus untuk investasi. Inilah yang coba dipenuhi oleh *unit link*. Karena dengan membeli produk ini nasabah sekaligus berinvestasi dan mendapat proteksi.

Sebenarnya, jauh sebelum *unit link* diluncurkan, produk asuransi *endowment* juga sudah mengombinasikan proteksi dengan tabungan. Namun pendapatan tabungan ini dianggap kurang maksimal karena *rate*-nya sejak awal sudah dipatok perusahaan asuransi. Nasabah juga tidak secara persis mengetahui kemana saja dananya ditanamkan.

Sebaliknya di-*unit link*, proses investasi jauh lebih transparan dan fleksibel. Nasabah dapat menentukan sendiri jenis investasi apa yang akan dipilih. Keuntungan hasil investasi juga berpotensi lebih besar daripada keuntungan produk tabungan.

Namun berinvestasi melalui *unit link* tak luput dari risiko. Calon nasabah harus mencermati benar hal ini. Sebagaimana halnya investasi di saham atau obligasi yang hasilnya bisa naik atau turun, berinvestasi di-*unit link* pun

Perbedaan Unit Link dengan Produk Asuransi Biasa

	Produk Asuransi Biasa (Asuransi Konvensional)	Produk Asuransi Biasa (Asuransi Syariah)	Produk Unit Link
Jenis	gabungan Proteksi dan Tabungan	gabungan Proteksi dan Tabungan	gabungan Proteksi dan Investasi
Pembayaran	Premi Proteksi & Tabungan dibayar setiap tahun	Premi Proteksi & Tabungan dibayar setiap tahun	Premi Proteksi hanya dibayar di Th 1 s.d Th 5 mulai Th 6 premi Investasi mencapai 100%
Investasi	Ditanamkan di Portofolio Non-Syariah, dilakukan oleh Perusahaan Asuransi	Ditanamkan di Portofolio Syariah, dilakukan oleh Perusahaan Asuransi	Nasabah dapat memilih sendiri Portofolio Investasi yang diinginkan (a.l. di saham, reksadana, surat berharga pasar uang)
Hasil Investasi	-Menggunakan tingkat bunga tetap -Nilai bunga dijamin tetap (tidak berubah)	-Menggunakan angka asumsi tertentu, berkisar 10%-12%. -Bisa lebih tinggi/lebih rendah dari tingkat asumsi, tergantung perolehan hasil investasi	-Tergantung jenis investasi yang dipilih - Bisa untung atau rugi, tergantung perolehan hasil investasi
Penanggung Resiko Investasi	Ditanggung Perusahaan	Ditanggung bersama antara Perusahaan dan Nasabah	Ditanggung sendiri oleh Nasabah Asuransi

***Sumber**: Olahan Modal Research*

sama berisiko. Dan, risiko investasi ini harus ditanggung sendiri oleh si nasabah karena ia yang sejak awal menentukan portofolio investasi itu. Sedangkan dari sisi proteksi tetap ditanggung penuh oleh perusahaan asuransi.

Inilah yang membedakan *unit link* dengan produk dwiguna. Di produk kombinasi asuransi-tabungan ini semua proteksi dan hasil tabungannya ditanggung perusahaan asuransi yang sejak awal sudah menentukan *rate* investasi. Bila hasil investasi turun, si perusahaan terpaksa merugi karena harus menalangi dana untuk nasabah. Sebaliknya perusahaan untung besar jika *rate* hasil investasinya jauh di atas *rate* yang sudah dipatok untuk nasabah.



AIG LIPPO: Yang bermitra asing lebih agresif

Karena sifat investasinya yang *up and down* ini, produk *unit link* lebih cocok bagi nasabah yang sudah bisa berinvestasi. Adiwarman Karim mengungkapkan, nasabah potensial produk ini adalah golongan *high end*. "Ini hanya cocok buat mereka yang sudah biasa membeli saham atau reksadana karena buat mereka untung dan rugi itu biasa," kata Karim. Sebaliknya buat kalangan bawah dan mereka yang tak terbiasa berinvestasi, mereka cenderung menolak produk berisiko.

Tapi Karim percaya pasar untuk produk *unit link* sangat potensial. "Potensinya sangat besar," tegasnya tanpa menyebut angka. Sementara itu data dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyebutkan kontribusi *unit link* mencapai 5% dari total pendapatan premi asuransi jiwa pada 2001.

Ketika ditanyakan ke M. Syakir Sula, direktur operasional PT Syarikat Takaful Indonesia, ia menyebut Takaful sudah berancang-ancang terjun ke produk *unit link*. "Kami saat ini sudah membentuk tim untuk mempelajari produk ini sekaligus menyiapkan orang yang paham benar soal ini sampai ke hal yang teknis," aku Syakir. Ia mengakui pihak Takaful masih kekurangan SDM yang andal di bidang investasi, sehingga butuh waktu untuk menyiapkannya secara matang.

Gerahnya Yayasan Konsumen

Meski sedang naik daun, tak sedikit orang yang awam berinvestasi di *unit link*.. Mereka selama ini hanya mengenal asuransi dalam bentuk yang konvensional, berupa jaminan proteksi dengan tambahan unsur tabungan. Umumnya mereka kurang akrab dengan produk investasi semacam reksadana atau saham yang penuh risiko *up and down*. Sehingga buat mereka terasa aneh jika ada produk asuransi yang berisiko untung besar atau rugi besar.

Karena itu, konsumen yang belum terbiasa berinvestasi di pasar uang atau pasar saham, bukanlah *market* yang tepat bagi produk *unit link*.. Karena tanpa informasi dan penjelasan yang lengkap dari pihak *insurance company*, ini tidak hanya membingungkan, tapi juga berpotensi merugikan keuangan mereka.

Nasib konsumen inilah yang menjadi *concern* Yayasan Lembaga Konsumen Asuransi Indonesia (YLKAI). Menurut YLKAI, menjadi hal yang sangat tidak wajar bila perusahaan asuransi membebankan kerugian ke pundak konsumen semata. Selain itu YLKAI berprinsip produk *unit link* lebih condong ke produk investasi yang wilayah pengaturannya bukan di bidang asuransi, tetapi di lingkungan pasar modal. Perusahaan asuransi, kata mereka, seharusnya lebih banyak berurusan dengan masalah proteksi, bukan menjual produk investasi yang beresiko tinggi, entah itu untung atau rugi.

Kondisi inilah yang membuat YLKAI menuntut tiga perusahaan yang memasarkan *unit link*. Ketiganya adalah Prudential Life Insurance, ING Aetna Life, dan Manulife. Mereka mengajukan tuntutan ini ke Pengadilan Negeri (PN) Jakarta Pusat medio 2002. Inti tuntutannya agar ketiga perusahaan menghentikan penjualan produk *unit link*.

Namun gugatan ini ternyata ditolak PN Jakarta Pusat. Menurut pihak PN Jakpus, perusahaan asuransi ini terbukti tidak melakukan pelanggaran hukum terhadap konsumen, dan produknya pun terbukti tidak merugikan konsumen secara hukum. Keputusan ini turun pada Oktober 2002, dan dilansir sejumlah media seperti *Bisnis Indonesia* dan *Media Indonesia*.

Menghadapi keputusan pengadilan itu, YLKAI pantang mundur. Mereka bertekad membawa kasus ini ke pengadilan tinggi. Mereka beranggapan, keputusan PN Jakarta Pusat merupakan preseden buruk bagi pemberdayaan dan pendidikan konsumen.

Menghadapi perseteruan ini, Firdaus Djaelani, direktur asuransi Ditjen Lembaga Keuangan Depkeu, mengingatkan perusahaan asuransi untuk bersikap transparan pada nasabah. "Perusahaan yang memasarkan *unit link* harus benar-benar membekali agennya agar tidak salah presentasi kepada calon nasabah, lalu belakangan timbul persoalan," ujarnya. Sampai saat ini, kata Djaelani, pihaknya tetap berpegang pada UU Asuransi. Sehingga bila di kemudian hari ada masalah, yang akan dituntut adalah perusahaan asuransi. Nah! uk



BI: Cukup satu. undang-undang.

UU-nya Nanti Saja

UU yang khusus mengatur lembaga keuangan syariah, penting. Realisasinya, ya, entah kapan.

Menunggu adalah pekerjaan yang paling membosankan. Apalagi, penantian itu bukan dalam hitungan jam dan hari, namun berbulan-bulan. Ketidakpastian itulah yang kini dihadapi praktisi dan masyarakat yang konsern pada perbankan syariah. Sejak Desember 2002 lalu, rencana Bank Indonesia (BI) melakukan amandemen Undang-undang No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan tak kunjung menuai hasil.

Keresahan berbagai kalangan yang berharap perbankan syariah segera bernaung di bawah payung UU yang memadai, rasanya tidak berlebihan. Ibarat UU itu sebuah rumah, saat ini belasan perbankan syariah yang tumbuh subur belumlah merasa tinggal di kediaman sendiri. Keberadaaan mereka masih bak "menumpang hidup" bersama perbankan konvensional, sebab di bawah UU yang sama. Apalagi prinsip yang dianut perbankan syariah berbeda dengan perbankan konvensional.

Namun, yang lebih penting, selama ini kalangan praktisi dan pemerhati perbankan syariah menganggap bahwa UU No. 10 kurang memadai dalam mengatur keberadaaan perbankan syariah. Banyak hal yang diatur tidak spesifik membedakan praktik perbankan syariah dan konvensional. Untuk itu desakan pada pemerintah untuk mengakui adanya *dual system banking* tak pernah surut.

Memang desakan itu seakan membentur tembok. BI sebagai pemegang otoritas tertinggi dalam masalah perbankan lebih mengakomodir usulan yang lebih menginginkan amandemen UU No. 10.

Selain UU itu, keberadaan perbankan syariah saat ini ditopang sejumlah aturan BI. Antara lain: SK Direksi BI No. 32/34/Kep/Dir tertanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syariah dan SK Direksi BI No 32/36/Kep/Dir tertanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syariah.

Namun aturan di atas tak cukup kuat mendorong perkembangan bank syairah. Faktanya, walaupun pertumbuhan lembaga keuangan syariah cukup menggembirakan, namun sampai saat ini porsinya amat kecil. Pangsa asetnya hanya 0,3 persen total aset bank nasional. Pangsa dananya sekitar 0,3 persen, dan sangat tak berarti dibandingkan total dana bank nasional. Sementara *share* pembiayaan hanya 0,8 persen total pembiayaan bank nasional.

Untuk mendongkrak pangsa aset bank syariah menjadi lima persen seperti dalam *blue print* BI, butuh kerja keras yang memakan waktu panjang. Sementara itu, volume aset perbankan

syariah baru mencapai Rp3,02 triliun atau 0,29 persen aset perbankan nasional. Dana yang terkumpul dari pihak ketiga baru Rp1,34 triliun atau 0,18 persen DPK perbankan nasional.

Sikap keras BI untuk tetap mengatur perbankan syariah dalam satu UU bersama dengan bank konvensional, akhirnya memang bisa diterima sebagai tahap persiapan untuk merumuskan UU Perbankan Syariah nanti. Untuk sementara mereka yang mendesak pembentukan UU Perbankan Syariah berharap pengaturan bank syairah setidaknya bisa naik dari tingkat biro ke level direktorat.

Namun, yang menjadi persoalan draf amandemen UU No. 10 Tahun 1998 tak kunjung diserahkan BI untuk proses amandeman lebih lanjut. Entah apa yang menyebabkan BI terkesan. Terkesan bahwa kelambatan tersebut berasal dari BI, karena Sekretariat Negara maupun Departemen Keuangan yang berwenang mengajukan usulan tersebut ke DPR, sampai saat ini mengaku belum mendapatkan draf usulan amandemen.

Anehnya, draf UU tersebut sebenarnya telah tuntas digodok di BI. Kepala Biro Perbankan Syariah BI Harisman mengatakan draf amandemen tersebut saat ini telah dituntaskan. Namun, walaupun draf usulan revisi telah final, BI tak kunjung mengajukan hasil kajiannya tersebut di DPR. ''Masih perlu uji materil kembali,'' dalihnya kepada *Modal*.

Harisman memahami bahwa masyarakat sangat menunggu akhir proses amandemen. Tetapi, tuturnya, BI tengah berusaha melakukan perubahan aturan yang memadai bagi perbankan syariah. Bila selama ini perbankan syariah diatur dalam pasal dan bab yang berbeda, menurutnya, BI tengah berupaya agar bank syairah diatur dalam satu bab khusus.

Menganggapi pendapat yang memandang amandemen ini merupakan langkah yang sifatnya sementara menuju lahirnya UU Perbankan Syariah, Harisman sepakat akan hal itu. Namun, tukasnya, tidak bisa dilakukan dalam waktu dekat ini. ''Mengingat berbagai pertimbangan,'' jelasnya tanpa mau menyebut petimbangan yang dimaksud.

Besar kemungkinan BI tengah berhitung. Suara di DPR yang menginginkan lahirnya UU Perbankan syariah tak pernah surut dan malah semakin nyaring saja. Wakil Ketua Sub Komisi IX Bidang Keuangan DPR RI, Syamsul Balda, menegaskan pentingnya UU Perbankan Syariah disusun secara terpisah dengan UU BI yang ada. ''Karakteristiknya berbeda,'' ucapnya kepada *Modal*. Agar praktik bank syariah betul-betul murni, jelasnnya, harus dipisahkan aturannya.

Payung hukum perbankan syariah saat ini belum memberikan landasan konstitusi yang utuh. Misalnya, ia memberi contoh, dalam hal rasio kecukupan modal (*capital adequacy ratio*, CAR) perbankan syariah yang tidak bisa disamakan dengan perbankan konvensional sebagaimana yang tercantum dalam UU Perbankan yang lama.

Pemegang otoritas perbankan seperti BI, menurut anggota DPR dari Fraksi Reformasi ini, harus mendukung sepenuhnya pembentukan UU Perbankan Syariah. BI, ungkapnya, hanya berhak mengajukan naskah akademik.

Contoh keberhasilan penerapan *dual system banking*, jelas Syamsul, adalah Malaysia. Di Negeri Jiran, terangnya, kedua aturan terpisah yang mengatur perbankan syariah dan perbankan konvensional, terbukti bisa mulus. ''Justru bisa berjalan serasi,'' papar aktivis Partai Keadilan ini.

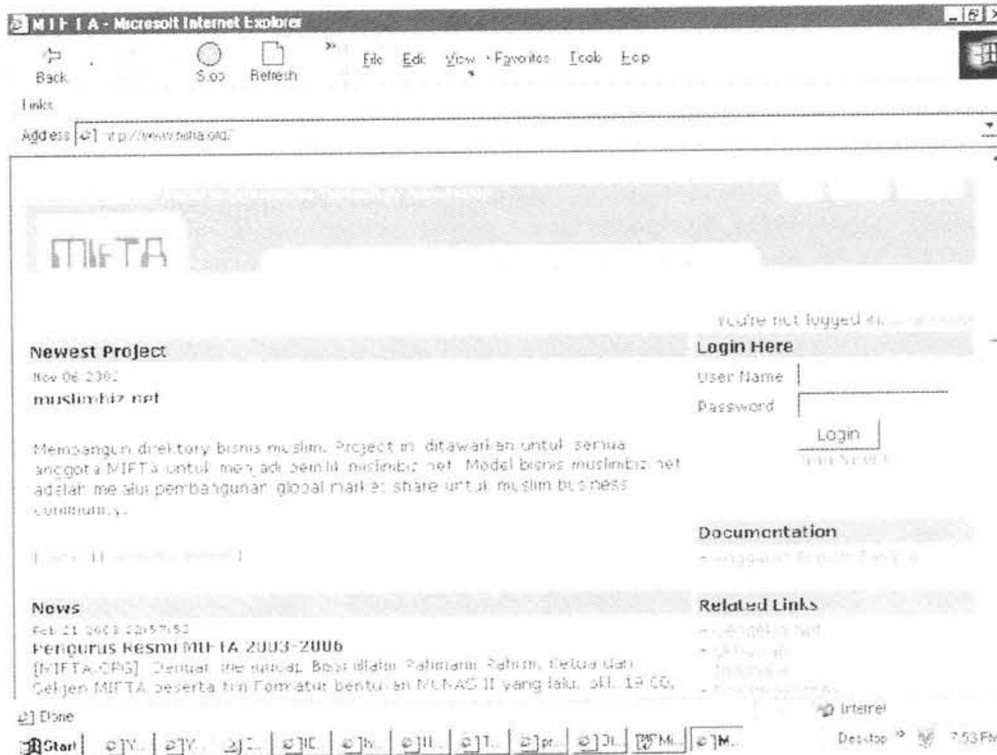
Syamsul tampaknya ingin menyinggung dengan tajam soal naskah akademik yang ada di tangan BI. Bila dicermati, BI memang cenderung tidak responsif atau malah terkesan tidak konsisten menyikapi kajian akademik yang dibuatnya sendiri. Misalnya, penelitian BI di berbagai propinsi, bekerjasama dengan kalangan perguruan tinggi. Penelitian menyimpulkan bahwa dari masyarakat mendukung adanya perbankan syariah.

Di tengah perbedaaan dalam memandang aturan yang akan menaungi perbankan syairah, sebenarnya masih menyimpan kesepahaman. Semua sepakat, UU perbankan saat ini, dianggap tak memadai dalam mengatur perbankan syariah. Selain itu, baik BI, DPR, praktisi perbankan, maupun masyarakat tidak menolak lahirnya UU Perbankan Syariah yang akan menyahkan berlakunya *dual banking system*. Hanya jalannya saja yang berbeda. Ada yang menginginkan secepatnya direalisasikan, namun ada pula yang lebih suka dilakukan secara bertahap melalui amandemen terlebih dahulu.



DPR: BI tidak konsisten pada kajian akademiknya sendiri.

Apapun keputusannya, masyarakat tetap berharap adanya perubahan yang signifikan terhadap UU Perbankan yang berlaku sekarang, sehingga bisa mendorong perkembangan bank syariah. Justru, situasi yang penuh ketidakpastian inilah yang akan membuat semua pihak kehilangan pijakan dalam membangun sistem perbankan syariah di Tanah Air. K. Nugraha



MIFTA Jejaring Bisnis Muslim Global

Asosiasi ini berobsesi menjadi pintu utama pendidikan, bisnis, dan dakwah di dunia maya.

Di sela-sela hobi menjelajah dunia maya, tidak ada salahnya bila sesekali jendela internet explorer komputer Anda diisi dengan sejumlah *website* berlabel Muslim. Jika bingung dan tak mengetahui alamat URL-nya (*Uniform Resource Locator*), caranya mudah saja. Tinggal manfaatkan salah satu *search engine*, niscaya informasi yang Anda cari akan sekejap hadir di depan mata.

Kini ratusan *website* yang bernuansa Islam turut menyesaki dunia *cyber* yang berkembang dalam satu dasawarsa terakhir ini. Karena sifatnya yang tidak mengenal batas, masyarakat di belahan dunia manapun bisa mengakses, menampilkan, sekaligus mampu mengelola sebuah *website*. Tidak terkecuali di Indonesia.

Menelusuri jejak *website* Muslim di dunia internet yang dikelola sejumlah organisasi ataupun individu di Indonesia, jumlahnya terbilang tidak kecil. Ratusan informasi seputar dunia Islam yang dirangkum dalam sebuah *web* dapat dipelototi sampai puas. Pilihannya sangat terbuka. Mulai dari kemasan ala kadarnya, sampai dengan yang dibangun lewat sistem yang canggih dan sedap dipandang. Namun ibarat membangun sebuah jalan, *web* yang tersebar tersebut kerap asyik dengan jalannya masing-masing —tidak dibangun akses yang menghubungkan satu sama lain. Paling *banter*, hanya saling tukar *link*.

Berpijak pada kenyataan di atas itulah, Muslim Information & Technologi Association (MIFTA) lahir. Organisasi yang proses kelahirannya dibidani sejumlah pakar teknologi informasi (TI) di Indonesia ini, sejatinya akan dijadikan sebuah komunitas masyarakat TI muslim yg berkomunikasi, berinteraksi dan berkolaborasi untuk kemajuan dunia Islam. "Karena berjalan sendiri-sendiri, umat Islam terlihat tidak berdaya dalam bidang TI," ujar Sekretaris Jenderal (Sekjen) MIFTA Jaja Triharja.

Upaya merengkuh dan membangun komunitas muslim terintegrasi yang digagas MIFTA, tidak terbatas dalam dunia *cyber*. Secara keseluruhan dunia TI muslim di tanah air, menurut Jaja, membutuhkan kerjasama di antara pakar dan praktisi muslim TI. Untuk itu tak segan-segan MIFTA diarahkan menjadi sebuah asosiasi profesi di bidang TI yang nantinya akan beranggotakan perusahaan TI, profesi TI perorangan dan lembaga TI Muslim.

Lembaga yang profil singkatnya bisa disimak pada situs yang beralamat di http:*www.mifta.org* ini, secara organisatoris dipersiapkan dengan matang. "Secara *de facto* organisasi ini lahir pada 18 Mei 2000," tutur Jaja. Namun, ujar Direktur PT Haltek Integra Media ini, baru pada Agustus 2000 asosiasi ini dicatatkan dalam akte pendirian.

Aktivitas lembaga yang diarsiteki sekitar 20 orang praktisi TI ini, tak lepas dari ruang lingkup kegiatan yang telah disusun MIFTA. Beberapa kegiatan yang dilakukan organisasi profesi ini berlandaskan pada koridor memelihara dan meningkatkan kerjasama dalam rangka meningkatkan profesionalisme di bidang TI.

Menghimpun pemikiran dan pandangan organisasi tentang TI dan menyampaikannya ke pihak-pihak yang terkait untuk kepentingan masyarakat secara luas. Berperan serta untuk membina dan

HENRY WIJAYA/MODAL



INTERNET: Pengenalan sejak dini.

meningkatkan hubungan kerjasama dengan individu atau organisasi di luar asosiasi di bidang TI, baik dalam maupun luar negeri. Serta menyelenggarakan manajemen yang profesional, jujur, adil dan bertanggungjawab.

Langkah mewujudkan komunitas yang diangankan MIFTA diawali dengan pencitraan lembaga yang baik. Jaja bersemangat membangun asosiasi yang kredibel sehingga dipercaya masyarakat luas, termasuk pemerintah dan swasta. "Kami akan membangun kolaborasi, dan aliansi dengan para anggota, sehingga kontribusi MIFTA semakin besar dirasakan masyarakat luas," urai Pemimpin Cabang/Remote Node ISP INDOSATnet Bogor ini.

MIFTA tampaknya sadar betul bahwa, membangun komunitas kredibel yang mampu merangkul banyak pihak tak mungkin tanpa langkah nyata. Untuk itu sejumlah proyek TI berhasil dikembangkan oleh lembaga yang baru saja melakukan musyawarah nasional-nya (munas) yang kedua ini. Kontribusi khusus yang saat ini tengah dikembangkan adalah layanan konsultasi TI secara virtual (Virtual IT Consulting Service, VITCOS). VITCOS saat ini memiliki tim pakar dan praktisi TI yang cukup beragam, mulai ISP, Java, Linux, H/W.

"Kami berusaha melayani seluas-luasnya umat islam dan masyarakat umumnya untuk berkonsultasi tentang TI," ungkap Jaja . Layanan VITCOS saat ini sudah siap diakses melalui situs *Eramuslim.com*.

Dunia bisnis di alam maya pun dirambah oleh MIFTA. Proyek yang sedang dikerjakan saat ini adalah pembangunan *MuslimBIZ*, sebuah direktori dan interaksi bisnis Muslim global berbasis *web*.

Khusus menyangkut *mifta.org* sendiri, Jaja memaparkan bahwa situs ini akan difungsikan sebagai bank atau direktori kekuatan TI Muslim. Hal itu bisa berupa SDM, hasil-hasil karya, serta proyek yang dikerjakan MIFTA. Ke depan, menurut salah satu pimpinan *Indohalal.com* ini, MIFTA akan memiliki situs direktori bisnis perusahaan Islam, sebagai gerbang untuk memasuki pasar global.

Untuk mewujudkan itu, jaringan komunitas akan diperluas tidak hanya di dalam negeri, namun juga di luar negeri. Selain akan membangun jaringan perwakilan di setiap daerah, MITFA diproyeksikan memiliki perwakilan di lima benua. Contoh nyata kegiatan perwakilan di luar negeri, telah dibuktikan oleh perwakilan di Asia Tenggara. "Perwakilan Singapore sedang mengembangkan *eLearning*," terang Jaja.

Menginjak usia asosiasi yang belum genap berumur tiga tahun, MIFTA terbilang cukup berhasil merangkul anggota dari perusahaan, lembaga maupun perorangan. Saat ini, telah terdaftar lebih dari 15 perusahaan dan lembaga TI, yang di ataranya adalah *Pasarmuslim.com*, YISC Al-Azhar, PT Ainetworks Indonesia, PT Spektrum Persada, Haltek System, Bee Technology Corp.,VH NETCOM INFORMATICS Detail, TeleMatics Indonesia, PT Jaringan Dua Dunia, PT Media Utama Indonesia, Nurulfikri Cipta Solusi, PT Haltek Mitra Global, dan Manar Digital Animasi.

Sedangkan anggota profesi TI perorangan telah lebih 270 orang yang bergabung di MIFTA dalam dua bulan terakhir ini. "Namun karena masih baru, belum terbilang sukses," tandas Jaja.

Untuk itu, MIFTA telah menyusun agenda tiga tahun ke depan, guna mengembangkan komunitas asosisasi serta terlibat lebih banyak lagi dalam pembangunan TI yang bermanfaat untuk dunia Islam di tanah air.

MIFTA akan berupaya untuk menambah jumlah anggota sebanyak-banyaknya, melalui pembentukan jaringan MIFTA di daerah dan luar negeri dan menjadikan MIFTA sebagai media komunikasi antar Muslim. Untuk itu, ucap Jaja, asosisiasinya akan melakukan *knowledge sharing*, pengembangan tutorial IT dan artikel IT serta kajian pengembangan *web site* Muslim. "Kami akan dorong anggota untuk aktif dalam penulisan artikel di media," ujarnya.

Di bidang penerbitan dan publikasi, MIFTA menggagas penerbitan buku-buku IT dan buku-buku dakwah dengan arahan ke kalangan TI, serta penyusunan *guide* buat masjid dan pesantren dalam memanfaatkan teknologi informasi.

Fr.nugraha

Melawan Alergi

MIFTA masih menyimpan obsesi dalam mengembangkan standardisasi TI versi Indonesia yang bernuansa Islami. Untuk itu, bekerjasama dengan instansi pendidikan dan lembaga lainnya, MIFTA menggagas teknologi tepat guna dalam masalah TI guna mendorong perkembagan perusahaan dan lembaga riset TI.

Banyak bukti bahwa membentuk komunitas di dunia *cyber* tidak semudah membalikan tangan. MIFTA sadar betul akan hal itu. Apalagi membangun jaringan ke daerah, ungkap Jaja, terbentur minimnya insfrastruktur akses informasi. Belum lagi kendala klasik, sebagian umat Islam masih alergi dengan wadah berlabel "Islam". Namun, seperti dipaparkan pakar internet ini, MIFTA tetap akan berusaha mengembangkan anggota dalam karir, keuangan dan bisnis, lewat wahana yg menyinergikan aktivitas kerja, dakwah dan bisnis. nug

Memilah Saham Merah

Tengoklah daftar ini sebelum membeli saham di pasar modal

Menyambut hadirnya pasar modal syariah Indonesia Maret lalu, Karim Business Consulting (KBC) meluncurkan penghitungan baru indeks syariah bertajuk *"Islamic Stock Selection"* (ISS).

Panduan baru ini melengkapi indeks syariah yang sudah ada: Jakarta Islamic Index. Seperti halnya JII, ISS bertujuan mendapatkan daftar saham yang dapat dikategorikan saham sesuai syariah. Bedanya, jika JII hanya merangkum 30 perusahaan terbaik, ISS memasukkan data seluruh emiten yang *listing* di Bursa Efek Jakarta (BEJ) dan terdaftar di Bloomberg. Tercatat 333 saham yang terdaftar, dan ini dikelompokkan menjadi sembilan sektor usaha dan 48 subsektor.

ISS juga melakukan proses *screening* yang ketat melalui beberapa tahap. Tahap pertama, melihat *core busineess* atau jenis usaha emiten: apakah usaha yang dilakukan sesuai atau bertentangan dengan prinsip syariah Islam — mulai produk, mekanisme operasional, dan perilaku usaha emiten. Sedangkan tahap kedua dan ketiga mulai menggolongkan emiten berdasarkan nilai kapitalisasi pasar dan likuiditas saham.

Untuk saat ini, KBC baru melakukan *screening* pada tahap satu. Di tahap awal inilah KBC mengklasifikasikan emiten dalam empat kategori. Pertama, emiten yang jenis usahanya sesuai syariah. Kedua, yang aktivitas usaha haramnya harus dipisahkan dari yang halal. Ketiga, yang memproduksi barang/jasa bersifat *mudharat*. Keempat, emiten yang usahanya tidak dapat digolongkan sesuai syariah. (lihat tabel).

Jika di tahap satu ini JII hanya merujuk Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI, ISS memperluas rujukan pada sejumlah referensi. Khususnya referensi tentang spesifikasi industri atau jenis usaha yang tidak sesuai prinsip syariah. Yang dijadikan rujukan yakni Islamic Investment Parameters yang dikeluarkan Dewan Pengawas Syariah SSB Citi Asset Management Group (2000), dan Islamic Investment Criteria dari Wellington Management Company (1997). Pemakaian parameter tambahan ini bertujuan memperkaya dasar-dasar analisis pada *screening* tahap satu.

Hadirnya indeks syariah versi KBC ini kian memperluas referensi investor Muslim. Pilihan investasi saham semakin variatif. Ke depan, ISS memang akan disaring lagi berdasarkan nilai kapitalisasi dan likuiditas saham. Tapi pemilahan ini tidak akan seketat JII yang hanya merangkum 30 emiten saja.

umniyati kowi

Klasifikasi Saham

No	Kategori	Keterangan	Jumlah
1	Green	Saham Sesuai Syariah	236
2	Green-Yellow	Saham perusahaan yang harus dilakukan pemisahan yang haram dari yang halal (tafriq al-halal min al-haram)	34
3.	Yellow	Saham perusahaan yang memproduksi barang yang bersifat mudharat	4
4.	Red	Saham yang tidak dapat dikategorikan sebagai saham syariah	59
TOTAL			333

Saham Yang Tidak Sesuai Syariah (Red Table)

Sektor	Sub Sektor	Nama Perusahaan	
Sektor Keuangan	Bank	Bank Arta Niaga Kencana Tbk Bank Bumiputera Indonesia Tbk Bank Central Asia Tbk Bank Buana Indonesia Tbk Bank Negara Indonesia Tbk Bank Nusantara Parahyangan Tbk Bank CIC International Tbk Bank Danamon Tbk Bank Danpac Tbk Bank Eksekutif International Tbk Bank Global International Tbk Bank Kesawan Tbk	Bank Niaga Tbk Bank International Indonesia Tbk Bank Permata Tbk Bank Pikko Tbk Bank Swadesi Tbk Bank Victoria International Tbk Inter-Pasific Bank Tbk Bank Lippo Tbk Bank Mayapada Tbk Bank Mega Tbk Bank NISP Tbk Bank Pan Indonesia Tbk
	Perusahaan Efek	Asia Kapitalindo Securities Tbk Artha Pacific Securities Tbk Artha Securities Tbk Bhakti Capital Indonesia Tbk	Kresna Graha Sekurindo Tbk Panin Securities Tbk Trimegah Securitas Tbk United Capital Indonesia Tbk
	Perusahaan Asuransi	Asuransi Bina Dana Artha Tbk Asuransi Harta Aman Pratama Tbk Asuransi Bintang Tbk Asuransi Dayin Mitra Tbk Asuransi Ramayana Tbk	Lippo General Insurance Tbk Maskapai Reasuransi Ind Tbk Panin Insurance Tbk Panin Life Tbk Pool Asuransi Indonesia Tbk
Sektor Industri Barang Konsumsi	Makanan dan Minuman	Delta Djakarta Tbk Multi Bintang Indonesia Tbk	

Sumber: *Karim Business Consulting 2003*

LOMBA KARYA TULIS ILMIAH NASIONAL

TEMA

Towards Indonesian Economic Recovery: in Islamic Perspective
Makalah terbagi atas sub tema:

1. Islamic Economic
2. Islamic Accounting
3. Islamic Finance

PESERTA

Terbagi atas 2 (dua) Kategori:

1. Khusus; yaitu mahasiswa Strata 1 (S1)
2. Umum; yaitu akademisi, peniliti, dan praktisi

Akan diambil **4 finalis** masing-masing katego
Setiap finalis memperesentasikan karyany
di depan Dewan Juri pada acara fin

METODE PENILAIAN

Menggunankan **BLIND REVIEW**, yaitu makalah akan dinilai oleh 2 reviewer, antara lain:

1. Ir. Adiwarman A. Karim, SE, MBA, MAEP*
2. Dr. Mulya Siregar*
3. Prof. Dr. Suroso Imam Dzazuli
4. Dr. Ainun Naim*
5. Drs. Dumairy, MA
6. Ir. Iwan Pontjowinoto
7. Dr. Purbayu Budi
8. Iggi H Achsien, SE
9. Dr. Iwan Triyuwono*
10. Charmeida Tjokrosuwarno, SE, MA
11. Dr. Sofyan Safri Harahap
12. Dr. Bambang Hermanto
13. Dr. Imam Ghozali, M.com, Akt*
14. Drs. Fx. Sugianto, Msi*
15. Dr. Agus Pramuka
16. Dr. Chabachib,Msi

Naskah paling lambat diterima:
23 Juni 2003
Pengumuman:
28 Juli 2003
Presentasi Finalis:
9 Agustus 2003

HADIAH SETIAP KATEGORI

MAHASISWA:
Juara 1: **Rp. 4.000.000,-**
Juara 2: **Rp. 2.500.000,-**

UMUM:
Juara 1: **Rp. 5.000.000,-**
Juara 2: **Rp. 3.500.000,-**

Peserta yang tulisannya lulus seleksi tetapi belur
dapat mengikuti final dapat menghubun
panitia sebelum 2 minggu pelaksanaan acara final 9-10 Agustus 200



PEDOMAN PENULISAN

1. Naskah adalah karya sendiri, belum pernah dipublikasikan dalam masmedia atau dipresentasikan dalam simposium atau seminar, tidak sedang dikirimkan ke media apapun dan tidak sedang diikutkan dalam media apapun.
2. Naskah meliputi tulisan hasil penelitian empiris atau normative, gagasan konseptual, kajian dan aplikasi teori atau tinjauan pustaka.
3. Naskah diketik dengan spasi ganda pada kertas kuarto, harus dibuat seefisien mungkin sesuai dengan subyek dan metodologi penelitian.
4. Naskah ditulis dengan sistematika :
   a. Judul
   b. Nama peneliti (tanpa gelar akademis)
   c. Abstrak; 100-150 kata; dalam bahasa Inggris untuk naskah berbahasa Indonesia dan sebaliknya ; tidak boleh matematis dan mencakup ikhtisar pertanyan penelitian, metode dan pentingnya temuan, serta hasil dan kontribusi penelitian.
   d. Kata-kata kunci *(key word)* ; terdiri dari 4-6 kata.
   e. Pendahuluan; tanpa sub judul; berisi latar belakang, tujuan dan ruang lingkup penelitian.
   f. Metode penulisan
   g. Pembahasan
   h. Simpulan dan Saran
   i. Daftar pustaka
5. Identitas Penulis *(Curriculum Vitae)* dilampirkan terpisah dengan makalah
6. Naskah dikirim dalam bentuk ;
   a. Naskah full paper rangkap 2. Naskah full paper adalah paper/naskah yang tidak dibatasi jumlah halaman.
   b. 1 naskah dalam bentuk intisari/ringkasan dengan jumlah maksimal 25 halaman.
   c. Penulis juga mengirim file naskah dalam disket 3,5' beserta foto kopi identitas dan *curriculum vitae* serta contact person pemakalah (e-mail/telepon/HP).
7. Naskah yang masuk menjadi milik panitia .

dalam rangka:



SEHATI

Shariate Economics Activity

KSEI ROHIS FE UNDIP

Naskah dapat dikirim ke:
Sekretariat Panitia SEHATI (Shariate Economic Activity)
Kelompok Studi ekonomi Islam(KSEI)
Wisma Granada: Jl. Pleburan I No. 10 Semarang 50241
Telp. (024) 8315564
E-Mail: sehatiundip_2003@yahoo.com, www.rohisfe.bravepages.com



BUS YANG MELESAT

BMT ini berhasil mendongkrak omzet usahanya dengan strategi konsisten menjaga kedekatan dengan nasabah.



MEGAH: Gedung ini menunjukkan bisnis BUS tidak kecil

BUS bukan kendaraan, apalagi nama presiden. Namun, warga pesisir pantai utara Rembang, tepatnya Desa Lasem Kecamatan Kragan, begitu dekat dengan BUS ini. Ia adalah *Baitulmal Wattamwil*. Kedekatan inilah yang membawa lembaga bernama lengkap "Bina Ummat Sejahtera" (BUS) ini melaju pesat. Dari modal awal yang hanya Rp2 juta, kini asetnya mencapai Rp8 miliar.

Bus mengawali kiprahnya pada 10 November 1996. Tak punya tempat bukan menjadi kendala. Dengan segenap perjuangan tokoh masyarakat yang dipimpin K.H. Abdullah Yazid (kini ketua pengurus BUS), BUS akhirnya berkantor di bekas terminal Lasem. Tentu dengan status pinjaman dari Pemerintah Daerah.

Tak melangit target awal BUS. Hanyalah mengajak anggota masyarakat yang dipandang mampu secara ekonomi untuk andil sebagai pendiri (pemilik saham). Sederhana ketentuan yang ditetapkan, nilai saham hanya Rp500 ribu dan diangsur selama 10 kali. Tercatat sebanyak 25 orang yang bergabung dengan ketentuan ini hanya beberapa saat setelah didirikan.

Walhasil modal stimulan awal yang hanya Rp2 juta (Rp1 juta dari ICMI Orsat Rembang dan Rp1 juta simpanan pokok pendiri) kini mencapai kisaran Rp8 miliar. Jumlah nasabahnya pun berkembang dengan pesat. Hingga Oktober 2002 tercatat sekitar 15 ribu nasabah dilayani BUS.

Jumlah nasabah sebesar itu terdiri atas anggota simpanan sebesar 8.067 orang dan anggota pembiayaan produktif sebanyak 7.755 orang. Pembiayaan terbesar BUS diserap sektor perdagangan, yakni 47%. Peringkat selanjutnya diikuti sektor nelayan 21%, pertanian 15%, industri 10%, dan investasi 7%. Deretan angka ini jelas menunjukkan bahwa BUS benar-benar mengembangkan ekonomi mikro.

Demi menjaga kedekatannya dengan nasabah, BUS pun terus mengembangkan sayap. Hingga kini sebanyak enam cabang BUS siap menyambut hangat warga Rembang. Cabang kecamatan Sluke didirikan pada 1998 dengan memilih lokasi di sebelah barat kompleks Pasar Sluke; cabang Kec. Kragan yang berdiri 1999 berlokasi di kompleks Pasar Kragan; Cabang Kec. Sarang (berdiri 2000) berlokasi di kompleks Pasar Sarang; Cabang Desa Pandangan, Kragan, (2002) berlokasi di sebelah barat Pasar Pandangan; Cabang Kec. Sumber (2002) berkantor di Jl. Raya Sumber No. 23; dan Cabang Kec. Kaliori (2002) mengambil tempat di sebelah timur Pasar Kaliori.

BUS resmi pindah kantor pada 9 November 2002. BMT binaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (Pinbuk) ini memiliki gedung baru. Gedung yang berlokasi di sekitar kompleks terminal Lasem ini mulai saat itu resmi menjadi kantor pusat BUS.

Dari segi administrasi BUS pun semakin memantapkan benderanya. Awal langkah BUS berlandaskan badan hukum koperasi No 13801/BH/KWK.II/III/1998 dengan status koperasi serba usaha. Maklum hingga kini payung hukum bagi BMT belum disediakan pemerintah. Dipandang kurang sesuai dengan jalur BMT pada 1 Juli 2002 BUS resmi berstatus koperasi simpan pinjam syariah (KSPS) dengan No. 03/BH/PAD/KDK.II/VII/2002.

Strategi Produk

BUS tak muluk-muluk. Lembaga keuangan mikro ini lebih memilih berkonsentrasi pada pemberdayaan

masyarakat kecil. Sebuah jalur yang memang menjadi latarbelakang lahirnya BMT ini. BUS pun menyodorkan produk yang bisa diterima masyarakat bawah.

Beberapa produk simpanan BUS, antara lain, Simpanan Suka Rela Berjangka (Si Suka), Simpanan Suka Rela Lancar (Si Lancar), dan Sim-panan Siswa Pendidikan (Si Sidik). Sementara untuk produk pembiayaan BUS menyodorkan pembiayaan mudharabah untuk sektor perdagangan dan nelayan, murabahah berfokus pada sektor pertanian, bai'u bitsaman ajil untuk investasi, dan qardul hasan untuk pembiayaan yang berorientasi sosial.

Si Suka merupakan produk andalan BUS. Produk inilah yang menduduki rangking teratas. Hampir separuh aset BUS terkumpul dari produk ini, yakni sebesar Rp3,3 miliar. Sementara Si Rela menduduki peringkat selanjutnya, yakni dengan angka sebesar Rp2,2 miliar. Sementara Si Sidik menyabet peringkat ketiga.

Belakangan, meski Si Sidik ini tergolong produk yang masih muda banyak diminati masyarakat. Pasalnya produk ini menawarkan berbagai fasilitas khusus seperti beasiswa bagi anggota yang mendapatkan rangking di kelas tempatnya sekolah. Tak hanya itu keunggulan fasilitas yang diberikan Si Sidik, produk ini pun menawarkan biaya peralatan sekolah tiap kenaikan kelas. Jelas ini sangat meringankan beban orang tua sebagai pengemban amanah pendidikan anak.

Sementara demi mengukuhkan aspek permodalan BUS juga menggaet kerjasama dengan berbagai lembaga lain. Suntikan modal BUS antara lain dari induk koperasi syariah (Inkopsyah), Puskopsyah Jawa tengah, dan PT Permodalan Nasional Madani (PNM).


HENRY WIJAYA/MODAL

USAHA KECIL: Tumbuh bersama BMT.

Profesionalisme

Untuk meningkatkan pelayanan dan memanjakan nasabah, BUS terus menjaring tenaga kerja yang andal. Dari tiga karyawan saat pendirian, kini BUS memiliki tak kurang 59 karyawan. Para karyawan ini berasal dari berbagai disiplin ilmu dan jenjang pendidikan. Satu orang karyawan jebolan strata 2, 24 strata 1, satu diploma 3, 42 lulusan SLTA, dan dua orang lulusan SMP.

BUS sadar akan pentingnya peningkatan kemampuan sumber daya manusia (SDM). Semua karyawan yang jebolan SLTA diikutkan dalam program yang BUS gelar, yakni sedapat mungkin mengikuti pendidikan tinggi. Pun demikian dengan peningkatan kemampuan teknis, BUS kerap menggelar berbagai macam pelatihan.

Pendidikan nonformal lain yang digelar BUS adalah meningkatkan budaya membaca bagi karyawannya. Gerakan budaya membaca ini tak sebatas slogan di lingkungan BUS. Pihak pengurus senantiasa menambah litelatur yang berkaitan dengan ekonomi syariah dan pengetahuan umum.

Selain peningkatan keprofesionalitasan karyawan BUS pun membenahi sisi religius karyawannya. Sepekan sekali BUS menggelar kajian al-Quran bagi karyawannya. Diharapkan dari program ini akan membangkitkan kesadaran karyawan bahwa pekerjaan yang diemban adalah amanah masyarakat. Sukses lahir bathin adalah tujuan BUS.

□ supriyatno yudi

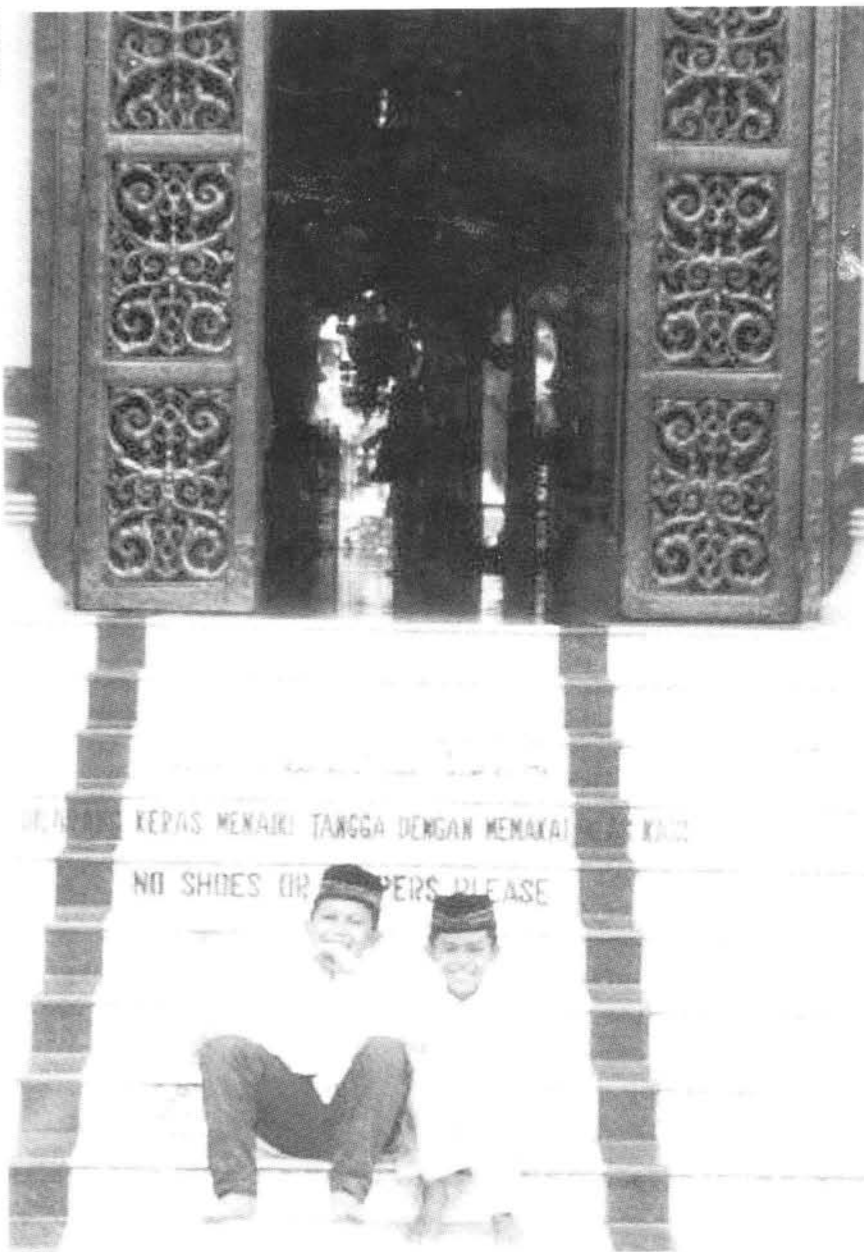
Jemput Bola Nelayan

Di tengah citra BMT yang tak sepenuhnya baik, manajemen BUS berjuang keras membuktikan bahwa BMT adalah solusi bagi kalangan pengusaha kecil dan masyarakat level bawah. Dengan berbagai pendekatan kepada nasabah, BUS berhasil membangun kepercayaan. Aset yang mencapai Rp8 miliar bukanlah angka yang kecil bagi BMT. Ini bukti kepercayaan yang telah dimiliki BUS.

Posisi geografis BUS yang berada di daerah pesisir membawa BUS, mau tak mau, berkonsentrasi pada pemberdayaan nelayan. BUS kerap menggelar program pembinaan intensif usaha kecil dan menengah bagi nelayan. Nelayan tak hanya dikenalkan bagaimana mencari ikan yang benar sesuai hukum, tetapi juga dibimbing membuat *production house* pengelolaan hasil laut.

BUS terus-menerus mengupayakan manajemen jemput bola. Ketika ujung tombak BUS di lapangan menemukan potensi masyarakat yang perlu digarap dan dinilai cocok dengan misi kerakyatan BUS, pengurusnya mendatangi mereka. Pembinaan pun dilakukan, dan masyarakat pun menuai bisnis baru yang selama ini belum disadari potensinya oleh mereka. □ spy

Mahkamah 'Non-konvensional' buat Aceh



PUTRA ACEH: Dambakan kembalinya identitas 'Tanah Rencong'

Perkara bisnis juga menjadi kewenangan Mahkamah Syariah ini

Bagi rakyat Nanggroe Aceh Darussalam, tahun baru Islam bukan sekadar pergantian tahun dalam kalender hijriyah. Ada hikmah di balik pergantian tahun. Namun, tahun baru Islam kali ini terasa berbeda dibanding sebelumnya. Pantas rakyat Aceh tampak berseri pertanda suka-cita.

Memasuki 1 Muharram 1424 H yang bertepatan dengan 4 Maret 2003, keceriaan rakyat Aceh tak terbendung. Pada hari itu sejarah baru ditorehkan ketika Mahkamah Syariah secara resmi beroperasi di seluruh Anggroe Aceh Darussalam (NAD). Kehadiran Mahkamah Syariah tentu menambah lengkap pelaksanaan syariat Islam di Tanah Rencong ini.

Peresmian Mahkamah Syariah ditetapkan melalui Keputusan Presiden (Keppres) No. 11 Tahun 2003 tertanggal 3 Maret 2003. Peresmian dilakukan oleh Menteri Agama Said Aqil Al Munawwar. Ketua Mahkamah Agung Bagir Manan mengambil sumpah jabatan Ketua Mahkamah Syariah Provinsi NAD dan 19 Ketua Mahkamah Syariah tingkat kabupaten/kota.

Peresmian yang berlangsung di kantor DPRD Aceh pada 4 Maret itu berlangsung meriah. Selain Said Aqil dan Bagir Manan, tampak pula Menteri Dalam Negeri Hari Sabarno, Menteri

Kehakiman dan Hak Asasi Manusia (HAM) Yusril Ihza Mahendra, dan Jaksa Agung M.A. Rachman. Tak ketinggalan pula *sahibul bait* Gubernur NAD Abdullah Puteh. ''Jika merujuk sejarah, pemberlakuan syariat Islam ini adalah tuntutan mendasar,'' kata Puteh.

Abdullah tentu tak sedang berceloteh. Pengusaha yang besar di Jakarta ini merujuk fakta sejarah. Di masa kesultanan Aceh, Mahkamah Syariah sudah berlaku dan menjadi tata hukum masyarakat Serambi Mekkah ini. Namun, ketika Belanda datang Mahkamah Syariah dilenyapkan untuk menurunkan spirit perjuangan rakyat. ''Salah satu keistimewaan Aceh sebenarnya dalam masalah syariah ini,'' ungkap Gubernur beristeri wanita Jawa ini.



JILBAB: Muslimah Aceh "wajib" berbusana yang sopan.

Dengan keputusan Presiden tadi secara otomatis pengadilan agama daerah tingkat dua di Aceh akan berubah fungsi menjadi Mahkamah Syariah. Sedangkan Pengadilan Tinggi berubah menjadi Mahkamah Syariah Provinsi NAD. Sedangkan tingkat kasasi tetap merujuk pada Mahkamah Agung di Jakarta. ''Mahkamah syariah tetap merupakan subsistem tata peradilan nasional,'' tutur Bagir Manan, seolah mengingatkan.



GUBERNUR NAD: Abdullah Puteh

Pemberlakuan syariat Islam dan Mahkamah Syariah untuk pemeluk Islam semata. Muslim yang tidak melaksanakan shalat Jum'at tiga kali berturut-turut tanpa ada *udzur syar'i,* misalnya, akan diberi sanksi. Bentuknya mengacu pada Qanun No. 11 Tahun 2002 tentang akidah, ibadah, dan syi'ar Islam yang diluncurkan 6 Januari 2003. Untuk kasus tadi sanksi berupa kurungan penjara enam bulan atau tiga kali cambuk.

Begitu pula tentang pakaian untuk muslimah. Dalam Qanun tersebut dijelaskan pakaian harus menutup aurat, tidak tembus pandang, dan tidak memperlihatkan bentuk tubuh seperti termaktub dalam pasal 13. Bagi pelanggar akan diberi peringatan beberapa kali. Jika masih mengulang akan diberi pembinaan dan terakhir hukum *ta'zir*. Bagi yang gemar menggunakan "baju adik" alias baju ketat, silakan berpikir dulu sebelum mencoba.

Sanksi tidak hanya diberikan kepada pelanggaran individual. Sebuah lembaga usaha pun tak luput dari aturan baru ini. Jika pengusaha angkutan umum mengabaikan tuntutan atau fasilitas shalat fadhu, izin usahanya bisa dicabut. ''Artinya, aturan ini untuk melindungi hak masyarakat menjalankan keyakinannya,'' kata Puteh.

Lingkup peradilan syariah meliputi perkara hukum keluarga (*al ahwal al syakhshiyah*), hukum perdata (*mu'amalah*), dan hukum pidana (jinayah). Peradilan keluarga sebenarnya sudah berjalan selama ini di pengadilan agama seperti perkawinan, perceraian, satus anak, dan sebagainya. ''Proses pelaksanaannya tidak ada persoalan karena perangkatnya sudah disiapkan,'' ulas Soufyan M. Saleh, ketua Mahkamah Syariah Provinsi NAD.

Sementara hukum *jinayah* meliputi pelanggaran *khalwat* alias berduan dengan lawan jenis yang bukan murhimnya. Di sini termasuk pula zina, mencuri, merampok, minum minuman keran, dan pemberontakan alias *bughot*.

Sedangkan peradilan masalah muamalah meliputi jual-beli, utang-piutang, gadai (*rahnun*), permodalan (*qiradh*), hibah, dan beberapa masalah yang berkaitan dengan ekonomi sosial. Pelaksanaan hukum ini menarik dikaitkan dengan perkembangan model bisnis syariah yang mulai dikenal masyarakat Aceh.

Peresmian Mahkamah Syariah tadi merupakan tantangan besar bagi rakyat Aceh. Pasalnya mahkamah ini bersikap pasif menunggu laporan jaksa dan polisi untuk mengadili perkara. ''Dalam menangani kasus lembaga ini ditentukan oleh keberadaan jaksa dan polisi yang dibekali syariat Islam,'' jelas Soufyan.

Masalah polisi sebagai pengawas pelaksanaan syariat Islam dan jaksa memang jadi persoalan. Saat ini Mahkamah Syariah hanya "dibekali" 128 hakim syariah. Mereka merupakan hakim di Pengadilan Agama tingkat kabupaten dan kota sebelumnya. Jumlah ini belum mencukupi karena saat ini masih diperlukan 79 hakim syariah untuk ditempatkan di 19 daerah.

Selain perangkat pelaksana tadi, pelaksanaan pengadilan Mahkamah Syariah terbentur beberapa produk hukum yang masih digodok. Sepeti masalah *muamalah* yang banyak bersentuhan dengan aspek sosial ekonomi. ''Kita akan menjalankan dengan perangkat yang ada lebih dahulu,'' tutur Soufyan.

Sebagai awal pelaksanaannya Mahkamah Syariah untuk sementara waktu akan menangani masalah keluarga dan perdata. Hukum tentang *jinayah* akan ditangani pengadilan umum sampai produk perundangan *jinayah* selesai digodok DPRD Nanggore Aceh Darussalam. Akankah Mahkamah Syariah ini menjadi bagian penemuan identitas diri masyarakat Aceh? Semoga saja, sehingga mendorong —langsung maupun tidak langsung— penciptaan perdamaian hakiki di Serambi Mekkah.

muhammad rofiq

Dana Pendidikan Plus Proteksi

Asuransi pendidikan tak hanya memberi proteksi, tapi juga hasil investasi yang lumayan.


HENRY WIJAYA/MODAL

ASURANSI PENDIDIKAN: Lebih sekadar tabungan

Menjelang tahun ajaran baru, Yanti, ibu rumah tangga dengan tiga anak, selalu merasa kewalahan. Ia harus mengeluarkan banyak biaya untuk membayar uang pangkal sekolah anaknya. "Saya bingung, kenapa *sih* biaya masuk sekolah selalu naik," keluhnya.

Ia harus merogoh kocek tak kurang Rp5 juta untuk menyekolahkan Farhan, putra pertamanya, di SD Islam di kawasan Kelapa Dua, Depok. Tahun depan, giliran Ina, anak keduanya, yang akan masuk SD. Yanti bingung karena belum mempersiapkan dana khusus. Tahun lalu saja, ketika masuk TK, sekolah Ina membebaninya dengan uang pangkal Rp3 juta.

Sebenarnya, tersedia cukup banyak alternatif investasi berbasis syariah Islam yang bisa dipilih untuk menyiapkan dana pendidikan anak. Seperti tabungan, deposito, reksadana, atau asuransi. Tentu saja, tiap-tiap instrumen investasi ini memiliki plus minus masing-masing.

Tabungan, misalnya. Instrumen ini paling banyak dipilih karena prosesnya mudah. Anda tinggal datang ke bank dan membuka rekening tabungan. Selain itu, hasil investasinya relatif pasti, ber-kisar 8-9 persen per tahun. Kele- mahannya, ketika Anda meninggal dunia, maka otomatis tabungan Anda terhenti, kecuali bila isteri Anda, atau kerabat yang lain, meneruskan tabungan itu. Bila tidak, maka besar kemungkinan dana pendidikan untuk anak tidak akan terpenuhi.

Untuk meminimalisir kelemahan produk tabungan ini, sejumlah bank melansir Tabungan Pendidikan. Berbeda dengan tabungan biasa, instrumen ini dilengkapi dengan asuransi jiwa. Nantinya, pihak asuransi akan meng-*cover* dana pendidikan anak Anda. Tapi produk Tabungan Pendidikan umumnya memberikan bagi hasil investasi yang relatif lebih rendah dibandingkan tabungan biasa.

Nah, untuk memaksimalkan investasi sekaligus mendapatkan proteksi, Anda mungkin bisa mencoba alternatif ini: Asuransi Pendidikan. Instrumen satu ini tidak hanya membuahkan hasil investasi, tapi juga menjamin keberlangsungan pendidikan anak. Ketika orang tua si anak meninggal, ahli warisnya tetap mendapatkan jaminan pendidikan dari perusahaan asuransi. Dengan kata lain, ia membantu Anda mempersiapkan dan memperkecil resiko kepada anak dan istri, bila sewaktu-waktu Anda dipanggil menghadap Ilahi.

Menurut Masyhuril, Senior Manager Marketing PT Asuransi Takaful Keluarga (ATK), akan lebih baik bila orang tua menyiapkan dana pendidikan sejak anak baru berusia setahun. Dengan demikian orang tua bisa leluasa mengalokasikan kebutuhan pendidikan anaknya di masa depan.

ATK sendiri saat ini mempunyai program asuransi pendidikan bertajuk Takaful Dana Siswa. Program ini suatu bentuk perlindungan bagi perorangan yang bermaksud menyediakan dana pendidikan putera-puterinya sampai sarjana.

Yang membedakan produk Takaful dengan produk sejenis dari asuransi konvensional, khususnya dalam pengelolaan investasi yang bebas dari unsur riba. Selain itu, adanya *Akad*

Takafuli (perjanjian kerjasama tolong menolong), menjadikan peserta saling berderma satu sama lain dengan menyisihkan sebagian preminya untuk tabungan kebaikan (*tabarru*). Dana *tabarru* inilah yang menghilangkan unsur *gharar* (spekulasi) dan judi, karena perusahaan asuransi mempunyai dana talangan untuk memproteksi nasabah yang terkena musibah.

Jaminan Asuransi

Masyhuril menyarankan, sebelum menjadi peserta, calon nasabah harus lebih dulu mempelajari produk Takaful Dana Siswa ini. Ia dapat menghubungi *counter* Asuransi Takaful terdekat, atau meminta informasi langsung dari *marketer* (konsultan) Takaful.

Calon peserta mesti cermat mempelajari ilustrasi program Takaful Dana Siswa ini. Berdasarkan hasil ilustrasi itu peserta dapat memperoleh gambaran tentang besar premi, manfaat atau hasil investasi, dan besar dana pendidikan. Ia juga dapat secara fleksibel memilih besar premi yang diinginkan dan waktu pembayarannya.

Berikut ini contoh ilustrasi dari peserta bernama Arief, 30 tahun, yang memilih pembayaran premi Rp2 juta per tahun.

Pertama-tama, perusahaan akan menentukan jangka waktu atau masa perjanjian asuransi. Masa perjanjian maksimaladalah 18 tahun. Nantinya jumlah ini akan dikurangi dengan usia anak. Misalkan usia anak Arief satu tahun, maka masa perjanjian menjadi 17 tahun (18 kurang satu). Lalu, perusahaan menetapkan asumsi tingkat investasi, umumnya berkisar 10% hingga 12%, tergantung kinerja keuangan perusahaan. (Selengkapnya lihat tabel)

Rincian Manfaat Takaful

Dari tabel di atas terlihat, walaupun peserta hanya membayar premi hingga tahun ke-17, namun ia tetap mendapat manfaat Takaful hingga tahun ke-21 (hingga anaknya di tahun kelima perguruan tinggi).

Akumulasi							
Th	Premi	Tabarru	Tabungan	Bagi Hasil (12%)	Dana Kbjkn (12%)	Nilai Tunai (12%)	Klaim Mnggl
1	2 jt	150.000	1.250.000	90.000	32 jt	1.340.000	33.340.000
2	4 jt	300.000	3.100.000	319.680	30 jt	3.419.680	33.419.680
5	10 jt	750.000	5.250.000	1.951.042	24 jt	7.201.042	31.201.042
11	22	1.650.000	11.250.000	8.836.690	12 jt	20.086.690	32.086.690
14	28	2.100.000	10.000.000	14.333.552	6 jt	24.333.552	30.333.552
17	34	2.550.000	1.950.000	20.815.369	0	22.765.369	22.765.369
18	-	17.934.969	22.765.369	1.639.107		18.303.357	
19		14.258.301	18.303.357	1.317.842		12.753.779	
20		9.823.969	12.753.779	918.272		6.836.062	
21		5.206.704	6. 836.026	492.194		0	

Setelah calon peserta memahami manfaat Takaful berdasarkan ilustrasi tersebut, ia dapat memutuskan pilihan jenis Premi dan Manfaat Takaful sesuai kemampuan keuangannya. Misalnya, ada peserta yang hanya sanggup membayar premi Rp1 juta pertahun. Tentu saja jumlah Manfaat Takaful yang ia peroleh tidak sama dengan peserta yang membayar premi Rp2 juta.

Kemudian ia dapat langsung mengisi form aplikasi yang tersedia di-*counter* Takaful. Berdasarkan data tersebut perusahaan akan menerbitkan polis Takaful yang mengatur hak dan kewajiban peserta Asuransi dan perusahaan Asuransi. Setelah polis di tangan, peserta dapat langsung membayar premi tahun kesatu plus biaya (*loading fee*) yang hanya ditarik di tahun pertama. Ini berbeda dengan asuransi konvensional, yang umumnya menarik *loading fee* hingga tahun ketiga.

Sementara itu, Asuransi Syariah Mubarakah juga telah melansir Asuransi Wadi'ah Dana Pendidikan. Program ini tak hanya memproteksi biaya pendidikan anak, tapi juga memberi perlindungan tambahan *Personal Accident* hingga Rp 100 juta pada peserta asuransi. Sedangkan cabang syariah Asuransi Bringin Life juga akan melaunching produk Bringin Danasiswa yang memberikan beasiswa bagi putera-puteri Anda sejak usia masuk SD hingga tingkat sarjana.

Kian beragamnya produk asuransi pendidikan ini menjadikan umat lebih leluasa memilih instrumen investasi yang paling sesuai untuk dirinya. Yang tidak hanya memberi keuntungan maksimal, tetapi juga ditanggung halal.

umriyati kowi

Manfaat I

Bila Arief panjang umur hingga perjanjian berakhir, ia akan menerima dana pendidikan untuk anaknya sebagai berikut:

Masuk	Persentase (Asumsi 12%)	Rupiah
SD	10% X MT	3.400.000
SMP	15% X MT	5.100.000
SMU	20% X MT	6.800.000
PT	40% X MT	13.600.000

Di Perguruan Tinggi	Persentase (Asumsi12%)	Rupiah
Tahun ke-2 PT	25% X SRT	6.101.119
Tahun ke-3 PT	35% X SRT	6.867.420
Tahun ke-4 PT	50% X SRT	6.836.062
Tahun ke-5 PT	100% X SRT	7.328.219

[MT = Manfaat Takaful,
SRT = Saldo Rekening Tabungan]

Manfaat II

Bila Arief meninggal dalam masa perjanjian (misal pada tahun ke-5):

* Ahli Warisnya menerima :

- Dana Kebajikan : Rp24.000.000

- Rekening Tabungan : Rp5.250.000

- Bagi Hasil (mudharabah): Rp1.601.404

TOTAL: Rp30.851.404

* Penerima Hibah memperoleh :
-Dana pendidikan sesuai rencana

Takaful Tambah Modal Setor

Rencana Asuransi Takaful menambah modal setor diharapkan terwujud April 2003. M. Syakir Sula, direktur Operasional PT Syarikat Takaful Indonesia, mengungkapkan pihaknya sudah bersepakat dengan pemodal yang akan menyuntikkan dana segar ke Takaful.

"Kami mengharapkan tambahan modal setor untuk PT Asuransi Takaful Keluarga Rp50 miliar," kata Syakir. Dengan tambahan ini total modal setor ATK mencapai Rp85 miliar. Sedangkan tambahan dana untuk PT Asuransi Takaful Umum (General Insurance) dipastikan sekitar Rp20 miliar. Jumlah ini menjadikan modal PT ATU naik dari Rp19 miliar (2002) menjadi 39 miliar. "Sebenarnya untuk ATU kami harapkan ada tambahan modal sampai Rp50 miliar. Tapi sampai saat ini pihak pemodal masih terus melakukan *due diligence*," lanjutnya.


HENRY WIJAYA MODAL

Pihak pemodal yang sudah pasti menambah modal setor adalah Takaful Malaysia, pemegang saham mayoritas di PT Syarikat Takaful Indonesia. Sedangkan calon pemodal lainnya —lembaga keuangan internasional dan sebuah BUMN— diharapkan selesai melakukan *due diligence* akhir tahun ini atau awal 2004.

Tambahan modal setor ini bisa membuat ruang gerak Takaful lebih leluasa. Di antaranya dapat menggiatkan promosi, mengembangkan IT, dan meng-*create* produk baru. Syakir menargetkan hingga akhir 2003 PT ATK bisa menggenjot tambahan premi hingga Rp95-100 miliar. Sedangkan PT ATU diharapkan menghasilkan pendapatan premi hingga Rp75 miliar. Target kenaikan ini sekitar 20-30% dibandingkan angka 2003. uk

Layanan Terpadu Asuransi Syariah

Apa jadinya bila tiga perusahaan dengan *track record* cukup bagus di bidangnya bersinergi? Di atas kertas mereka akan menghasilkan produk dengan *performance* terbaik.

Ketiga lembaga itu adalah Karim Business Consulting (konsultan ekonomi syariah), PT ikonsultan Inovatama-iKON (konsultasi manajemen industri keuangan), dan Sigma Karya Sempurna (BaliCamp) yang sudah malang melintang sebagai penyedia jasa pengembangan *software*.

"Kami bermimpi menjadi perusahaan kelas dunia yang menyediakan layanan konsultasi terpadu sistem asuransi syariah bagi perusahaan lokal dan mancanegara," kata Presdir KBC Adiwarman Karim.



HENRY WIJAYA MODAL

Tahun ini mereka menargetkan mendapat klien dua perusahaan asuransi syariah. Tahun berikutnya tidak hanya pasar nasional yang diburu, tapi meluas ke Asia Tenggara, negara Asia lainnya, dan Australia.

Pada tahap awal ketiganya berkonsentrasi menyediakan jasa konsultasi asuransi syariah. Tapi tidak menutup kemungkinan bisnis ini akan diperluas ke bidang lainnya. uk

BSM Menggandeng DPII dan IFCCI

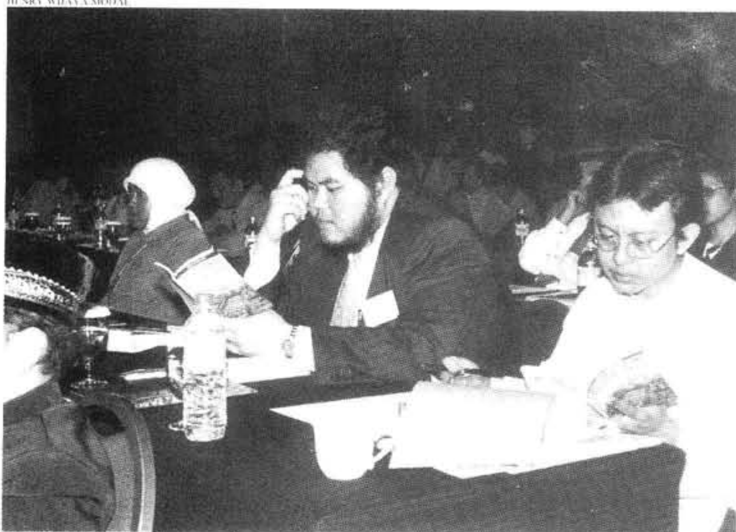
Guna memperluas *market share* dan memobilisir dana dari lembaga keuangan Islam internasional, Bank Syariah Mandiri menjalin sinergi dengan dua lembaga sekaligus. Pertama dengan Dewan Perniagaan Islam Indonesia (DPII), organisasi dagang yang dimotori tokoh ekonomi syariah dan pengusaha nasional. Kedua dengan Islamic Financial Cooperation Club for Indonesia (IFCCI), lembaga keuangan internasional yang mengembangkan skim syariah.

Penandatanganan kerjasama antara ketiga lembaga berlangsung 7 Maret lalu. Melalui sinergi ini, kata Dirut BSM Nurdin Hasibuan, mereka bermaksud memaksimalkan fungsi sosialisasi perbankan dan keuangan syariah. "Target saya yang pertama adalah bagaimana lebih banyak teman dan sosialisasi, tidak hanya kita sendiri. Supaya makin banyak yang bernyanyi sehingga dapat membantu keterbatasan kita selama ini," tegas Hasibuan.



HENRY WIJAYA MODAL

Tentang kerjasama dengan DPII, Nurdin optimis hal ini bisa meningkatkan nasabah BSM. Karena nantinya DPII akan membentuk beberapa kompartemen dan cabang di setiap propinsi di Indonesia. Melalui sinergi dengan IFCCI, BSM berharap dapat lebih banyak menghimpun dana dari luar negeri, sekaligus membantu menyalurkannya ke pengusaha kecil menengah. uk


HENRY WIJAYA/MODAL

SEMINAR: Salah satu bentuk sarana sosialisasi.

Standar Bisnis Syariah

Medio Maret lalu, Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) menggelar Rapat Umum Tahunan. Rapat yang digelar di Gedung Arthaloka, Jl. Jend. Sudirman, Jakarta, ini dihadiri para pengurus MES, anggota, dan pemerhati ekonomi syariah.

Dalam pertemuan ini, pengurus MES melaporkan agenda kegiatan MES selama setahun terakhir (1423 H). Sejumlah kegiatan telah digelar: Diskusi Bulanan, Kajian Reguler, MES Peduli, dan pendirian MES Daerah.

Selain laporan kegiatan, pengurus MES juga menyampaikan laporan keuangan MES. Selama periode 1423 H, total penerimaan MES mencapai Rp 448.008.960. Angka ini didapat dari iuran anggota, donasi, hasil kegiatan, dan bagi-hasil bank. Sedangkan total pengeluaran sebesar Rp 430.511.200. Dengan komposisi ini, saldo awal MES yang semula Rp 58,6 juta menjadi Rp 76,1 juta.

Rapat ini sekaligus juga menampung masukan anggota. Sejumlah usulan yang mengemuka. Di antaranya, usulan agar MES memiliki badan hukum. Selain itu, MES juga diminta untuk lebih aktif melakukan pelatihan ekonomi syariah, baik kepada anggota maupun non-anggotanya. Sejumlah diskusi juga diharapkan akan makin banyak digelar pengurus MES selama periode 1424 H ini.

Usulan lain terkait dengan persoalan laporan keuangan. Anggota MES menyepakati perlunya laporan keuangan MES diaudit kantor akuntan publik. Namun, proses pembahasan dan teknisnya lebih lanjut diserahkan kepada pengurus MES.

Hal lain yang menarik adalah usulan agar MES membuat standar bisnis yang sesuai syariah. Standar bisnis ini meliputi berbagai aspek. Mulai aspek manajemen, etika bisnis, praktik bisnis, dan sebagainya. Berbagai masukan ini diharapkan dapat mengukuhkan fungsi MES sebagai lembaga pengembangan ekonomi syariah.

Program Sosialisasi Ekonomi Syariah

Memasuki 1424 H, pengurus MES diharap semakin aktif menyosialisasikan ekonomi syariah. Ini berdasarkan hasil survei preferensi nasabah yang dilakukan Bank Indonesia, yang menunjukkan masih adanya gap dalam pemahaman ekonomi syariah dan khususnya perbankan syariah.

Itu sebabnya pengurus MES perlu meningkatkan pengetahuan masyarakat seputar perbankan syariah. Iwan Pontjowinoto, ketua umum MES, mengatakan minimnya pemahaman masyarakat terhadap perbankan syariah ini merupakan faktor kunci dalam pengembangan lembaga keuangan syariah secara keseluruhan. Bila pemahaman masyarakat terhadap bank syariah ini masih minim, sulit mengharapkan bank syariah akan berkembang pesat.

Untuk itulah, menurut Iwan, perlu dibentuk sebuah lembaga yang khusus berperan menyosialisasikan ekonomi syariah kepada masyarakat luas. Namanya Pusat Komunikasi Keuangan dan Ekonomi Syariah (PK2ES). Untuk itu, MES telah menyiapkan *blue print* PK2ES, yang mencakup visi, misi, sasaran, dan inisiatif. Visi lembaga ini menjadi lembaga komunikasi dan informasi ekonomi syariah terlengkap dan terpercaya. Sedangkan misinya mewujudkan iklim yang kondusif untuk peningkatan pemahaman ekonomi syariah.

PK2ES merencanakan sejumlah program komunikasi. Di antaranya pembuatan situs ekonomi syariah, penerbitan buku umum dan ilmiah, pengembangan jaringan usaha, dan kerjasama dengan media massa.



DISKUSI MES: Digelar melantai sekali sebulan.

M.G. Yasni, SE, MM



Arogansi AS

Peristiwa September Hitam beberapa tahun lalu ditambah krisis keamanan terus menerus di Timur Tengah dan sekitarnya, yang dipicu arogansi Amerika dan sekutunya, membentuk pola investasi dunia yang berbeda dibanding tahun-tahun sebelumnya. Investor dari Timur Tengah mencari lahan investasi baru di negara yang mengakomodir perkembangan keuangan Islam dan perlahan-lahan meninggalkan Amerika serta Inggris, sebagai lahan investasi mereka sebelumnya.

Pola Investasi Syariah

Dalam melakukan investasi, baik itu investasi dengan *exit mechanism* yang terbuka di pasar modal ataupun dengan *exit mechanism* yang tertutup melalui *private placement* maupun *swap placement*, dibutuhkan suatu aktivitas penilaian —secara keuangan maupun legal— untuk melihat apakah layak, menarik, dan sah secara hukum.

Investasi syariah mempunyai implikasi yang kuat dalam seleksi usaha target investasi. Proses produksi barang dan atau jasa harus memenuhi kriteria *halalan thayyiban* dalam aspek terukur *fiqh*. Interaksi antara hukum dan fiqh Islam dengan hukum positif dimungkinkan adanya kesamaan aturan dan etika hukum yang berlaku. Namun tetap hukum dan fiqh menjadi prioritas acuan utama dalam menentukan aktivitas dan target investasi yang halal.

Perpindahan Investasi

Perpindahan investasi para investor Timur Tengah dari Amerika dan Inggris, tetap dengan cara yang santun melalui pengelola investasi mereka yang berkantor di berbagai negara. Para pengelola investasi itu sangat berpengaruh di empat benua: Amerika, Eropa, Asia, dan Australia. Mereka biasanya berpartner dengan pengelola investasi lokal di negara-negara yang banyak melakukan jual beli aset maupun utang-piutang negara atau pihak swastanya.

Arogansi Amerika dan sekutunya telah membuat para investor Timur Tengah berpikir beberapa kali untuk tetap berinvestasi di Amerika dan Inggris yang biasanya dalam bentuk deposit, reksadana, surat berharga pasar uang/modal dengan acuan hukum negara setempat.

Berangkat dari latar belakang itu semua, investor Timur Tengah mulai suka berinvestasi langsung dalam bentuk riil aset ke negara yang dipandang mengakomodir berkembangnya keuangan Islam. Mereka masuk melalui pengelola investasi mereka yang biasanya dengan bantuan rekan seprofesi lokal negara tertentu, atau langsung melalui pengelola investasi lokal yang punya hubungan baik dengan mereka.

Perpindahan kapital/modal investor Timur Tengah lebih banyak tidak melalui perbankan internasional, tetapi "bermigrasi" antarnegara. Bukankah mereka mempunyai pengelola investasi yang mereka kenal baik dan mempunyai *account* di bank-bank yang sama dengan mereka di hampir seluruh belahan dunia? Karenanya perpindahannya cukup antar-*account* pada bank yang sama dan dengan perpindahan investasi yang berbeda dari satu negara ke negara lainnya, bergantung perjanjian antarinvestor dan pengelola investasi.

Antisipasi

Dalam dunia hukum positif ada kecenderungan bahwa hukum positif banyak tertinggal dengan produk-produk keuangan/investasi yang ada. Ini mengakibatkan produk-produk keuangan/investasi membaku dalam praktek keuangan/investasi berdasarkan kebiasaan komunitas keuangan/investasi. Hukum positif yang mengatur praktik keuangan/investasi terbentuk kemudian untuk mengakomodasi kepentingan pihak tertentu.

Dalam mengantisipasi proses perpindahan investasi para investor Timur Tengah ke negara-negara yang lebih mempunyai kaitan spiritual dan bisnis yang baik, sewajarnyalah kita di Indonesia mulai membiasakan diri dengan proses perpindahan investasi mereka. Masyarakat ekonomi/keuangan syariah harus lebih mengakomodir kepentingan investor tersebut dengan membakukan peraturan/kelembagaan keuangan/investasi syariah —yang menjamin kepentingan investor syariah.

Tentu saja peraturan dimaksud harus dilegitimasi pemerintah, dalam hal ini Depkeu melalui Bapepam sambil terus disosialisasikan, ditingkatkan, dimurnikan, dan diawasi secara independen oleh segenap komponen masyarakat ekonomi/keuangan syariah.

Dalam praktik keuangan/investasi syariah, dasar hukum dan fiqh Islam banyak mengatur praktiknya. Harus ada upaya pemurnian terus-menerus agar keuangan/investasi syariah tidak terjebak hanya ke dalam labelisasi "Islam" dan menyebabkan berkurangnya minat para investor menjadikan Indonesia sebagai tempat mereka berinvestasi dunia dan akhirat.

Penulis adalah Pengajar & Pemerhati Keuangan Syariah

Mari Pakai Emas

Emas dinilai sangat *feasible* menjadi mata uang dunia. Meski berlangsung medio tahun lalu, catatan Alief Aulia Rezza dan Miranti Kartika dari Forum Studi Islam Senat Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, ketika mengikuti International Conference on Stable and Just Global Monetary System di Putra Wordl Trade Centre, Kuala Lumpur, Malaysia, masih patut disimak.

Konferensi itu menampilkan pembicara sejumlah negara. Selain dari International Islamic University Malaysia, juga terlibat Tarek el-Diwany dari Kreatoc Ltd, United Kingdom, Prof. Masudul Alam Choudhury (University College of Cape Breton, Sydney, Nova Scotia, Canada), Prof. Kabir Hasan (University of New Orleans), Rodney Shakespeare & Rev. Peter Challen (The Christian Council for Monetary Justice, United Kingdom) Dodik Siswantoro, SE (University of Indonesia), dan John A. Brozovsky (Virginia Polytechnic Institute & State University).

Pada kesempatan itu, Tan Sri Dato' Nor Mohamed Yakcop, penasihat ekonomi Perdana Menteri, mengatakan dinar Islam memiliki berat spesifik sama dengan 4,3 gram dan dirham 3 gram. Emas dan perak adalah mata uang koin resmi dunia muslim sampai kejatuhan khalifah. Dari awal sampai saat ini, nilai kedua mata uang itu, bemetalic, relatif stabil terhadap nilai komoditas dasar.



Alasannya antara lain, emas tidak bisa didevaluasi oleh kebijakan pemerintah dan tidak tergantung pada seseorang untuk membayar.

Menurut dia, hal itu berbeda dengan mata uang kertas. Kebanyakan aset surat berharga seperti obligasi dan deposito bank hanyalah surat kesanggupan untuk membayar sejumlah uang. Nilainya, tergantung kepercayaan investor memenuhi kewajibannya. Kewajiban dapat menghilangkan nilai surat berharga itu seperti yang terjadi terhadap mata uang Rusia. Sementara emas, nilainya stabil selama berabad-abad.

Karena itu, menurut Mohamed Yacop, mengubah emas sebagai mata uang dianggap oleh banyak orang sebagai alternatif terbaik terhadap sistem mata uang peg yang tidak stabil dan tidak menentu. Ia mengutip pemenang hadiah Nobel Robert Mundell yang memperkirakan emas akan kembali menjadi bagian sistem keuangan internasional pada abad ke 21.

Pembicara lain, Mahmood M. Sanusi dari International Islamic University Malaysia menyatakan, untuk membangun basis moneter berdasarkan prinsip Islami, mata uang dunia Muslim harus dibentuk. ''Ini mungkin bisa mengambil nama dinar dan berat riilnya 4,25 gram emas. Seluruh negara muslim yang perekonomiannya tergantung ekspor sumber daya alam dalam bentuk bahan mentah harus menggunakan standar harga ekspornya dalam kerangka dinar Islam, termasuk nilai minyak mentah per barel.

Selain itu, semua surplus kemakmuran negara-negara Muslim harus didepositokan di bank Islam dan dimanfaatkan menurut prinsip ekonomi Islam: tanpa bunga dalam berbagai bentuk, pendayagunaan maksimal untuk kemakmuran, dan tidak terkonsentrasi di beberapa tangan.

Dengan dinar, mata uang dunia Islam akan menjadi lebih stabil karena emas memiliki nilai yang interistik yang secara universal dapat diterima dan kualitasnya mudah diverifikasi. Beratnya juga konstan.

Sanusi juga menyarakan, perlunya membangkitkan dunia Muslim dari ketergantungan terhadap mata uang asing dengan menerapkan semua komoditas impor dalam perhitungan dinar Islam. Menggunakan dinar emas sebagai alat tukar perdagangan internasional, secara luas memberikan kekuatan bagi negara Muslim mengatur diri sendiri dan mempengaruhi dunia.

Rekan sealmamater Sanusi, Ahmed Kameel Meera berpendapat bahwa kemajutan teknologi informasi menjanjikan jalan keluar melalui e-dinar, e-gold, gold money. Kemudahan IT membuat kebijakan politik tidak diperlukan dan pengenalan dinar dapat dilakukan tanpa mengganggu sistem yang ada.

Iggi H. Achsien



TRUST

Dengan jujur, Frank Partnoy merasa dirinya sebagai orang paling sinis di kolong langit ini. Dalam bukunya *FIASCO: The Inside Story of a Wall Street Trader*, ia menulis: "*I now believed everything was a fraud, and I had a well-founded basis for my beliefs. Derivatives were a fraud, investment banking was a fraud, the Mexican and Japanese financial systems were frauds, even Frank Lloyd Wright and the Imperial Hotel were frauds....*"

Frank Partnoy adalah bekas orang pasar modal, seorang *trader* dan juga *investment banker* di salah satu perusahaan sekuritas besar di dunia. Sinismenya mencuat saat di bagian lain bukunya itu disebutkan juga bahwa dalam pasar modal, faktor integritas, *trust*, atau kepercayaan menjadi sangat penting. Lebih penting daripada *product knowledge, intelligence*, atau bahkan *relationship ability*. "*This is trust business, and we are selling our trust*".

Tapi kenyataan bagi Partnoy lebih menunjukkan hal sebaliknya. Frank Partnoy lalu berputar haluan, memilih membuka konsultan hukum dan mengajar di salah satu universitas saja. Pasar modal yang menawarkan penghasilan jutaan dollar ditinggalkannya.

Boleh jadi, berturut-turut terjadinya kasus Enron, WorldCom, Tyco, dan Adelhpia di pasar modal internasional serta Bank Lippo di Indonesia, berpotensi makin memperbesar keyakinan yang diwakili Partnoy, bahwa *everything was fraud*.

***

Tetapi, masih ada yang menyuarakan optimisme akan kejayaan *trust*. Adalah Francis Fukuyama yang meyakini dan lantas menyebarkan gagasan bahwa *trust* dalam kapitalisme pasar demokratis akan menjadi sebuah *end of history*. Masyarakat yang berlandaskan *trust* akan memperoleh kesejahteraan dan manfaat yang lebih cepat dan sekaligus lebih besar dari kemajuan yang terjadi di segala bidang kehidupan; teknologi, ekonomi, pasar modal, dan seterusnya. Sebaliknya, masyarakat yang tidak memiliki *trust*, dipastikan tidak akan dapat menciptakan kesejahteraan dan manfaat di dalamnya.

Dalam pernyataannya ("Perjuangan Untuk Mempertahankan Independensi dari Analyst dan Mengembalikan Kepercayaan Masyarakat Terhadap Integritas Pasar Modal"), Lin Che Wei pun mengutip Fukuyama.

Nah, *trust* ini secara sederhana diterjemahkan sebagai kejujuran dan sikap kooperatif dalam anggota masyarakat berdasaran nilai atau norma yang diyakini bersama. Nilai atau norma ini bisa berupa religi ataupun yang bersifat sekular seperti standar profesional, misalnya. Tampaknya, Fukuyama sendiri ingin menekankan norma yang pertama, nilai religi atau spiritualitas.

Bayangkan kondisi ini: masyarakat yang saling percaya, religius, rajin ke masjid, ke gereja atau tempat ibadah masing-masing untuk mengingat Tuhan. Konsekuensinya di masyarakat pasar modal: tidak ada goreng-menggoreng (*cornering*) saham, insider trading menjauh, tidak perlu ada sogokan dari yang paling halus sampai yang paling wadag, tidak ada juga penggelembungan nilai akuntansi, lalu analis yang memberikan rekomendasi apa adanya dan seterusnya.

Suatu kondisi yang sebetulnya telah dibayangkan dalam "*efficient market hypothesis*". Hipotesis yang diam-diam menyimpan asumsi bahwa trust ada di dalamnya. Suatu kondisi yang juga menjadi dasar fondasi ekonomi syariah. Istilahnya "amanah dan saling percaya", sebagai padanan kata *trust* tersebut.

***

Paparan yang pertama, diwakili pandangan Partnoy, berangkat dari kenyataan yang telah terjadi dan diyakini masih akan berulang terjadi lagi. Memang bukan manfaat dan kesejahteraan yang didapat dari sana. Pasar modal yang sangat fluktuatif dan penuh klenik, likuidasi bank-bank, investor yang enggan masuk, dan seterusnya.

Apa pula yang bisa didapat dari sebuah masyarakat pasar modal yang sudah tidak mempercayai lagi laporan keuangan, laporan analis, dan juga hasil pemeringkatan, misalnya? Hampir bisa dipastikan, perkembangan yang selalu terlambat dan ongkos yang lebih mahal!

Paparan yang kedua, diwakili pandangan Fukuyama, lebih merupakan suatu bayangan futuristik yang ideal dan juga optimistis, supaya tidak menyebutnya utopis. Mungkin belum sepenuhnya terjadi, tapi masih menyimpan peluang terwujud di masa depan. Seperti kata Aristoteles, kita dapat mengubah masa depan karena kita tidak mengetahuinya; kalau masa depan sudah diketahui, maka kita tidak dapat mengubahnya. Kalau masih ada sisa harapan, *end of history*-nya Fukuyama ini boleh dinantikan kedatangannya. Untuk membuktikan bahwa memang, "*This is trust business, and we are selling our trust*". Selain menjanjikan kesejahteraan, kondisi ini juga memungkinkan untuk memperpanjang umur dunia. Kalau kapitalisme ekonomi dilandasi dengan *trust* dan orang-orang yang ada di dalamnya jujur, baik-baik, saling percaya, religius, rajin mengingat Tuhan, rasa-rasanya Tuhan belum punya alasan untuk menghancurkan dunia *kan*? Tuhan tidak akan menghancurkan dunia kalau masih ada orang yang mengingat dan menyebut nama-Nya!

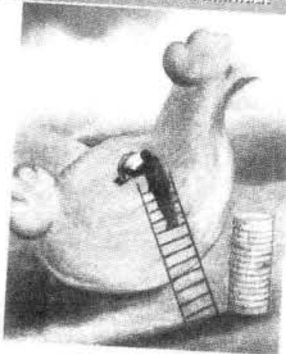
Penulis adalah Staff Pengajar Jurusan Manajemen FEUI

Simpanan Ganda
IFI Syariah

Bank IFI Syariah menawarkan produk yang menjanjikan hasil bersaing. Ia pantas menjadi pilihan investasi yang menarik.

Pilihan pertama berupa produk tabungan bertajuk Simpanan Ganda Manfaat (Sigma). Produk ini tersedia dalam mata uang rupiah, dengan minimum setoran awal Rp50 ribu. Tabungan Sigma memudahkan nasabahnya menarik dana di lebih 350 lokasi ATM Bersama, dengan pilihan limit Rp2 juta hingga Rp10 juta per hari. Ia juga dapat dimanfaatkan sebagai sarana pembayaran zakat, infak, dan sedekah (ZIS), serta berfungsi sebagai fasilitas *payroll* dengan syarat yang sangat mudah. Dana nasabah juga dijamin aman karena dikelola dengan prinsip kehati-hatian dan mendapat jaminan dari pemerintah.





Pilihan investasi lainnya berupa Deposito Multi Investasi (Delta). Ada empat pilihan jangka waktu, yang bervariasi dari 1 hingga 12 bulan. Deposito ini diperuntukkan bagi perorangan dan perusahaan, dengan minimum setoran Rp 500 ribu untuk perorangan, dan Rp1 juta untuk perusahaan.

Selain dikelola secara profesional sehingga membuahkan bagi-hasil menguntungkan, kedua produk investasi ini dapat digunakan sebagai jaminan untuk mendapatkan pembiayaan dari Bank IFI Syariah. *ak*

Vraza Garap
Pasar Menengah

Tak sedikit busana muslimah yang dijual dengan harga mahal. Tengok saja busana Muslim karya Ida Royani, Ida



HENRY WIJAYA/MODAL

Leman atau Fenny Mustafa dari Shafira House. Harga busana yang dijajakan umumnya berkisar ratusan ribu hingga jutaan rupiah.

Namun, Mira Aviva Zaki, desainer sekaligus pemilik butik busana "Vraza" tak setuju dengan pendapat itu. "Mengapa harus mahal? Baju muslimah itu yang pentingnya jenisnya cocok dan enak dipakai," tutur Mira.

Untuk membuktikan bahwa busana muslimah berdesain cantik pun bisa berharga murah, Mira memperkenalkan outlet barunya yang berlokasi di Plaza STC, Senayan, Jakarta Selatan. Butik ini resmi dibuka awal Maret lalu, dan dihadiri sejumlah artis papan atas, seperti Mieke Wijaya, Chintami Atmanegara, dan Shahnaz Haque.

Butik bertajuk "Vraza Busana Muslimah" ini khusus membidik kalangan menengah. Mira menuturkan, outlet barunya ini khusus mema-sarkan produksi *second line* yang harganya terjangkau semua segmen pasar. "Tapi percayalah, walaupun ditujukan ke kelas menengah, bahan dan kualitas pakaian tidak di bawah standar," ia berpromosi.

Yang menarik, busana muslimah yang dijajakan di Vraza tersedia dalam berbagai ukuran, dari tipe sangat kecil hingga XXXL. Ini tentu kabar baik bagi yang berukuran tubuh besar namun tetap ingin berpenampilan modis dan cantik. *hw*

Tabungan Mudharabah
BRI Syariah

Meski belum genap setahun, Bank BRI Syariah cukup proaktif menjaring dana pihak ketiga. Salah satu produk simpanannya yang menjadi andalan adalah Tabungan Mudharabah.

Tabungan ini memberi keuntungan menarik; nasabah dapat menyetor dan menarik dana di seluruh kantor cabang BRI konvensional dan BRI Syariah. Selain itu, bagi-hasil yang nasabah terima dapat langsung dipotong zakatnya sehingga benar-benar bersih dan penuh berkah.

Syarat menjadi penabung juga mudah.



Bila nasabah perorangan, cukup membawa identitas diri asli dan fotokopinya ke *counter* BRI Syariah. Dengan mengisi formulir pembukaan rekening dan menyetor minimum Rp25 ribu, nasabah sudah dapat memiliki Tabungan Mudharabah. Untuk setoran berikutnya hanya diperlukan minimal Rp10 ribu. Sedangkan bagi perusahaan tinggal melengkapi dengan dokumen SIUP, Akta Pendirian Usaha, dan NPWP asli beserta fotokopinya.

Selain Tabungan Mudharabah, BRI Syariah juga menyediakan beragam alternatif investasi seperti Deposito Mudharabah dan Giro Wadi'ah. *ak*

Azman Ismail

Si Miskin, Pioner Asuransi Syariah

Profil

Satu-satunya dalam keluarganya yang mengenyam pendidikan tinggi. Matematik mainannya. Ilmu ini membantunya membangun pondasi perkembangan asuransi syariah di berbagai negara.


FOTO-FOTO:HENRY WIJAYA/MODAL

Azman kecil bukan siapa-siapa. Ia bukan anak konglomerat atau pejabat yang bergelimang kemudahan fasilitas. Empat puluh empat tahun lalu ia dilahirkan di rumah sederhana di salah satu sudut kota Perak, Malaysia, dari keluarga pensiunan tentara yang miskin. Azman adalah anaknya yang ke delapan.

Ayahnya, Ismail, rela menjadi pengawal pribadi (*body guard*) demi memenuhi kebutuhan keluarga. Maklum beban keluarga besarnya cukup berat. Sementara sang istri hanyalah ibu rumah tangga. Tak lama Ismail menjadi pengawal. Ia kehilangan pekerjaan karena sang tuan harus bermukim ke Inggris.

Inilah masa-masa terberat bagi keluarga Ismail. Ia memutuskan untuk pindah di Kuala Lumpur dan menjadi sopir. Azman saat itu masih berumur satu tahun. Beberapa tahun pertama hidup di ibu kota, keluarga Ismail masih terlunta-lunta.

Entah Azman berusia berapa tahun, namun ada satu peristiwa yang begitu membenak pada diri Azman. Ia tidur di atas papan di bawah atap langit malam. Namun begitu terbangun ia sudah berada dalam sebuah rumah papan yang sederhana. ''Ternyata ayah membangun *rumah kilat* di atas *tanah haram* (tanah jalur hijau atau tanah pemerintah, red),'' tutur Azman dalam logat Melayu yang khas kepada *Modal*.

Azman kecil tentu tak sebahagia anak-anak seusianya. Ia terbiasa hidup

Nama	: Azman Ismail
Usia	: 44 tahun
Pendidikan	: Matematika Universitas London
Pioner Asuransi	: Malaysia, Qatar, Arab Saudi, dan Brunei
Forum internasional	: Bahrain, Malaysia, Brunei, Amerika, dan Indonesia.
Pekerjaan	: Direktur Islamic Financial Services HIJRAH Strategic Advisory Group
Alamat kantor	: No 7B 2nd Florr, Jalan Mamanda 5, Ampang Point, 68000 Ampang, Selangor darul Ehsan, Malaysia
E-mail	: azman.hijrah@email.com, jkt.hijrah@email.com
Istri	: Noorhazilah Abdulmanah
Pekerjaan istri	: Dosen International Islamic University Malaysia
Anak	: Khalizah (17 tahun) Farhanah (15 tahun) Shazana (10 tahun) Zakira (7 tahun)

keras dan penuh kekurangan. Ia rela menggantikan waktu bermainnya demi membantu ekonomi keluarga. Dengan celana dari kain goni dan telanjang kaki, Azman menjajakan kue buatan ibunya. Setiap hari, sekitar 10 kilometer kaki kecilnya menapaki lorong-lorong kota mengadu nasib. Padahal waktu itu ia belum sekolah.

Hidup susah tak menyurutkan semangat Azman menimba ilmu secara formal, ketika usianya sudah cukup untuk memasuki sekolah dasar. Berjalan kaki sepanjang dua kilometer setiap hari ke sekolah adalah tambahan perjuangannya. Perjuangannya sebagai pedagang keliling pun tetap dilakoni. Namun tak lagi menjajakan kue, Azman menekuni jual-beli botol dan besi bekas. Maklum beban keluarga Ismail bertambah dengan lahirnya tiga adik Azman .

Nestapa Azman kecil tak hanya berhenti pada beban keluarga. Ia harus berjuang menyiasati peraturan sekolah. Baju seragam yang ia miliki hanya satu stel. Tatkala hujan mengguyur dan membasahi baju bututnya, Azman harus bersusah-payah mengeringkan di atas api, demi sekolah esok hari. Bukan kompor minyak atau gas sarana yang digunakan mengeringkan, namun kayu bakar yang ia kumpulkan dari pekarangan.

Suatu ketika, entah darimana munculnya, seorang lelaki renta dengan pakaian kumal menghampiri gubuk Azman. Kala itu ia sedang duduk santai di teras bersama ibunya. Lelaki itu meminta sedikit makanan guna mengganjal perutnya yang sudah beberapa hari tak diisi. ''Ibu pun memberinya beberapa makanan, padahal kami sendiri kekurangan,'' ucap Azman lirih sambil menyembunyikan mukanya.

Sesaat setelah menerima makanan, sambil memegang bahu Azman lelaki tua itu berucap: ''Anak ini kelak akan menjadi orang besar dan berguna bagi zamannya.'' Petuah lelaki itu pun dimanfaatkan oleh ibunya untuk menyemangati Azman. ''Tahi lalat di kaki kananmu itu berarti kamu akan berjalan jauh, belajarlah yang rajin Nak,'' ujar sang ibu penuh kasih.

Sadar akan segala keterbatasan, Azman pun tekun belajar demi menggapai cita-citanya. Terinspirasi semangat dan keteguhan jiwa ayahnya, Azman kecil bercita-cita menjadi tentara. Ketekunannya berbuah prestasi saat raport dibagikan setelah ujian: ia selalu peringkat pertama. Satu lagi, Azman selalu menjadi yang terbaik saat lomba matematika di sekolahnya.



Prestasi Azman rupanya dilihat oleh pemerintah Malaysia. Ia mendapat beasiswa dari pemerintah, belajar di sekolah khusus murid berprestasi dengan sistem asrama, MRSM Seremban, Negeri Sembilan (setingkat SMP). Sekali lagi, beasiswa kembali ia terima ketika belajar di Sekolah Menengah Utama (setingkat SMU). Di sini ia pun tetap menjadi nomor satu saat lomba matematika dan kimia digelar.

Lulus SMU, lagi-lagi Azman mendapat beasiswa, ia belajar di University of London, Inggris. Mathematics and Operational Research, bidang yang diambil Azman di universitas bergengsi di Eropa ini. Sederhana alasan yang diungkapkan Azman kenapa memilih studi matematika: ''Matematika kan pelajaran yang gampang, tak perlu belajar banyak, yang diperlukan hanya berfikir saja.'' Azman termasuk paling beruntung di antara ke-10 saudaranya, ia satu-satunya yang sekolah hingga ke perguruan tinggi.

Pioner Asuransi

Selesai kuliah, tentu bukan hal yang sulit bagi orang sekelas Azman untuk mencari pekerjaan. Ia memulai karier pada 1985 di bidang asuransi di Syarikat Takaful (asuransi syariah) Malaysia. Tahun1992 ia menyeberang ke American Internasinal Insurance Malaysia. Hanya setahun ia bekerja di perusahaan yang berpusat di negara Paman sam ini, 1993 ia diminta merintis Medang Life Insurance.

Sukses Azman merintis pendirian Medang Life Insurence membuatnya kembali diminta untuk merintis perusahaan asuransi baru. Tahun 1994 dipercaya membangun pondasi dan pengembangan Takaful Nasional. Hanya tiga tahun ia bergelut di perusahaan asuransi syariah ini. Ia memilih menjadi konsultan penuh di Malaysian Insurance Institute (MII).

Kepiawaian Azman tetap dibutuhkan pada instansi lain. Di sela kesibukannya di MII, ia kembali diminta Takaful Nasional menjadi konsultan teknis operasi asuransi syariah di Qatar. Berawal dari sinilah ia kemudian diangkat jadi penasihat teknis di Qatar Insurance Company. Tak berhenti sampai di situ, ia juga menjadi pioner kemunculan asuransi syariah di Bank al Jazirah, Saudi Arabia, dan asuransi syariah Brunei.

Karena kiprahnya membangun asuransi syariah di dua perusahaan Malaysia, Qatar, Saudi Arabia, dan Brunei, inilah ia disebut sebagai pioner dalam bidang asuransi syariah. Ia jugalah yang pertama mampu menggabungkan asuransi dengan syariah secara lengkap dengan sistem operasi program. Maklum ia juga sebagai seorang programer komputer. Dari pemikirannya pulalah lahir beberapa konsep produk asuransi syariah. Azman pun kerap diminta membuat soal ujian bagi calon agen asuransi syariah di Malaysia.

Pengetahuan Azman di bidang asuransi syariah tak diragukan lagi. Ia pun kerap diminta untuk berbicara di forum-forum internasional. Dua tahun berturut-

turut (1997 dan 1998) ia *manggung* di Islamic Finance Forum Bahrain. Tahun 2000 berbagi pengetahuan di Takaful Forum di Newyork, dan 2001 tampil di seminar asuransi di Brunei. Bahkan saat ini ia diminta memberikan pelatihan bagi senior manajemen Takaful Islamic Development Bank of Brunai.

Kesungguhan Azman membangun dunia asuransi syariah dilengkapi dengan membuat buku panduan bagi praktisi asuransi. *Takaful Teori dan Praktis* itulah judul buku yang ditulis Azman. Buku ini dalam waktu dekat akan terbit di Indonesia, tentunya dengan bahasa Indonesia. "Seorang rekan dari Indonesia sedang menerjemahkannya," jelasnya.



Buku yang ditulis dengan bahasa yang sederhana dan mudah dipahami ini sekarang menjadi acuan di kancah asuransi syariah Malaysia. Sebelum memasuki wilayah asuransi, buku ini pertama mengupas berbagai usul fiqih dan fiqih muamalat. Bagian selanjutnya mengupas aplikasi berbagai fiqih itu dalam asuransi syariah. Kemudian diteruskan dengan membahas berbagai produk asuransi jiwa, dan ditutup dengan perbedaan antara asuransi jiwa syariah dengan konvensional.

Asuransi syariah mungkin sekarang jiwanya, tapi bagaimana awal suami Noorhazilah ini tertarik dengan asuransi syariah? "Saya kan berasal dari orang susah, nah asuransi syariah itu kan konsepnya tolong-menolong, saling membantu sesama orang susah. Itulah niat saya ihwal awal memasuki dunia asuransi," jelas ayah empat anak ini.

Soal latar belakang pendidikan dengan dunia yang digelutinya sekarang Azman mengaku tak ada masalah. "Justru itu mempunyai keterkaitan yang sangat," tandas sosok *low profile* ini. Dunia asuransi membutuhkan perhitungan matematika yang akurat. Tanpa ada asas matematika asuransi tak bisa menghitung perkiraan besarnya premium yang harus *equitable*.

Obsesi Si Periang

Keseriusan, ketegangan, dan dahi yang berkerut, begitulah yang terbayang ketika mendengar matematika dan perhitungan asuransi. Namun itu tak berlaku pada sang pioner ini. Ia justru sebaliknya, dikenal periang dan suka bercanda sesama rekan kerjanya. "Yang saya sukai dari dia selama ini adalah *joke-joke*-nya yang selalu menyegarkan," jelas Firman Affandie, rekan kerjanya di HIJRAH Strategic Advisory Group.

Gurauan khas Melayu yang dikemukakan Azman tak sebatas dalam lingkungan kerja. Berbagai forum yang ia isi dan pandu pun selalu penuh dengan tawa. Pemandangan serupa beberapa waktu lalu kerap terlihat di pelatihan Takaful di sebuah hotel di Jakarta. Pengagum filsuf perenialis Fritjof Schuon ini juga dikenal sebagai sosok yang hampir tak pernah marah. Setiap kesalahan atau kekhilafan rekan dan bawahannya selalu disikapi dengan bimbingan yang arif.

Di tengah keceriaan pembawaannya dan segudang prestasinya tersimpan kegelisahan di relung hatinya. Ia melihat masih banyak titik lemah di balik perkembangan pesat asuransi syariah. Azman gemas, namun apa daya ia hanyalah seorang manusia. Ia tetap butuh orang lain untuk memperbaikinya secara bersama-sama.

Dari segi sumber daya manusia (SDM), di mata Azman, masih banyak yang belum mengerti tentang sistem ekonomi syariah. Tanpa memiliki pengetahuan dasar inilah tentu sulit untuk mempraktikan sistem ini di lapangan. Meski sudah banyak lulusan baru dari disiplin syariah, namun mereka belum mengenal jauh aspek teknis asu-ransi syariah. Secara sederhana SDM-nya belum bisa menggabungkan unsur asuransi syariah dengan unsur teknisnya.

Sementara secara teknis sendiri kemampuan SDM syariah masih rendah bila dibandingkan dengan konvensional. Ini wajar karena konvensional telah lama berjalan. Namun yang disayangkan Azman adalah minimnya buku yang panduan teknis syariah. Azman yakin bila buku sejenis banyak ditulis dan diterbitkan bisa memobilisasi ketertinggalan dengan konvensional.

Hal kedua yang memilukan hati Azman adalah lemahnya kerjasama antarperusahaan asuransi syariah. Mereka cenderung bersaing dan berebut dalam menggarap pasar yang sama. Jarang ditemui antar asuransi syariah melakukan kajian bersama, tukar pengalaman, dan menggarap atau merumuskan produk baru secara bersamaan guna memunculkan sinergi yang simultan bukannya berebut garapan yang sama.

Sisi lemah asuransi syariah yang lain adalah kecilnya kapasitas. Sempitnya kapasitas ini bermula dari modal yang juga masih kecil. Kecilnya permodalan juga berdampak pada sistem operasional komputer yang masih menggunakan standar konvensional. Karena untuk mengubah atau mengganti sistem ini tak sedikit dana yang dibutuhkan. Persoalan ini akhirnya berujung pada lambatnya pelayanan yang diberikan kepada nasabah.

Pada arah inilah Azman mengharapkan agar para praktisi asuransi syariah,

terutama senior manajemen, bisa mengambil program *part time* atau *weekend* untuk kembali menimba ilmu syariah. Beberapa kajian yang paling fundamental adalah ushul fiqih, kaidah fiqih, dan fiqih muamalat, juga aplkasinya dalam asuransi syariah.

Sementara demi menjaga kualitas kesyariahan produk asuransi para dewan atau pengawas syariah perlu mengawasi langsung sepak terjang di lapangan. Selama ini para pengawas ini hanya datang sebulan sekali untuk menghadiri rapat dan menyetujui sebuah produk, padahal yang bersangkutan tak mengetahui secara detail praktik program itu secara langsung. Idealnya para pengawas ini bisa kerja secara *full time* atau paling tidak bisa sepekan sekali mengamati transaksi langsung di lapangan.



Profil

Itulah beberapa persoalan yang selalu menggelayuti pikiran Azman. Maklum lelaki berkacamata ini menyimpan obsesi besar. Ia menginginkan asuransi syariah dan keuangan syariah pada umumnya bisa mengungguli keuangan konvensional. Obsesi ini bukan hanya bagi negara yang memiliki mayoritas penduduk muslim, tapi juga ke seluruh dunia.



"Ini bukan sesuatu yang mustahil," tegas Azman bersemangat. Dengan melihat perkembangan asuransi syariah di Malaysia yang sebesar 3-4 persen dari total asuransi yang ada, Azman memperkirakan obsesinya bisa tergapai sedikitnya 15 tahun mendatang. "Jadi mungkin generasi anak-cucu kita yang menikmatinya," cetusnya.

Untuk memperteguh prediksinya Azman mengutip pendapat Syaikh Qutub yang mengatakan bahwa masa depan dunia ini di tangan Islam. Tragedi 11 September adalah salah satu contoh yang membuka kesadaran barat akan indahnya berislam. Alasan yang lebih universal, jelas Azman, adalah bahwa keuangan syariah itu fitrah bagi setiap manusia. Non-Muslim banyak yang lebih menyukai sistem syariah daripada sistem konvensional yang sekarang berlaku. Sistem antiriba pun telah di atur dalam Injil-nya umat Kristiani. Pun demikian praktik antiriba ini sudah diterapkan sejak zaman Bailonia, sekitar 3.000 tahun sebelum masehi, bahkan dituangkan dalam perundangan kala itu.

Demi mewujudkan obsesinya ini bersama empat koleganya membentuk HIJRAH. Ia rela disebut sebagai "orang gila" ketika tahun lalu mendirikan lembaga konsultasi dan pelatihan ini. "*Ngapain* melepaskan pekerjaan yang sudah ada dan mapan untuk membuat sesutu yang baru dan belum jelas," begitulah komentar miring tatkala Azman undur diri dari dunia yang selama ini dibangunnya.

Alergi Dasi

Tawanya memekak ketika ditanya soal hobi dan kegemaran. Namun sejurus kemudian ia terlihat kebingungan. "Apa ya? Musik, olahraga....? Kayaknya gak ada tuh," gumamnya sambil mengerutkan dahi. Azman lebih suka memanfaatkan waktu luangnya untuk membaca buku.

Selain menyelesaikan tugas saat mendatangi sebuah daerah atau negara lain, pekerjaan yang selalu dilakukan Azman adalah mencari toko buku. Meski matematika dan dunia angka yang ia geluti, pria yang tampil ramah ini menyukai filsafat. Buku-buku Syed Hosein Nasr, Fritjof Schuon, dan Bassam Tibi kerap ia baca.

Azman terpana begitu melihat fenomena perbukuan di Indonesia. "Wah, banyak sekali buku syariah dan ekonomi syariahnya, murah-murah lagi," ucap lelaki yang berfalsafah hidup "membakar diri, menerangi dunia" ini. Sayangnya, jelas Azman, meski di Indonesia banyak literatur, teorinya masih tetap di buku, belum banyak yang diaplikasikan.

Buku bukan satu-satunya alternatif teman Azman saat larut dalam kesendirian. "Saya tak bisa diam, kalau diam perasaan tersiksa sekali," ujarnya. *Note book* adalah "istri" keduanya. Kemanapun ia pergi selalu dalam pelukannya. Entah apa saja yang terlintas dalam pikirannya, saat di pesawat, misalnya, ia utak-atikan di laptopnya.

Hasil utak-atik iseng Azman salah satunya telah berbentuk buku panduan dan rumusan pengajaran komputer bagi anak-anak. Buku tak hanya menyodorkan bagaimana caranya mengoperasikan komputer yang mudah bagi anak-anak, tapi juga memandu anak-anak mahir pengoperasikan fungsi multimedia komputer. Bahkan buku ini dilengkapi dengan panduan bagi guru untuk mengajar komputer secara praktis.

Begitulah, segudang prestasi si miskin ini. Meski apa yang diramalkan pengemis tua dan ibunya telah terwujud, Azman tetap tampil dengan kesederhanaan dan kebersahajaan. Manusia sekelas Azman justru alergi terhadap dasi dan jas. Perasaan tak nyaman selalu menghinggapi kala ia berdasi. Hanya forum tertentulah ia memakai kain simbol peradaban ini, tentunya dengan mengorbankan perasaannya.

"Saya ini orang susah, tak enak saja pakai dasi," jelas pria yang nikah 22 tahun lalu ini. Apapun penampilan Azman sekarang ia bukan lagi anak kolong empat puluh tahun lalu. Petuah, nasihat, pemikiran, dan petunjuk Azman di dunia keuangan syariah tetap akan dianut. Azman telah berubah. Ia adalah pioner yang selalu dinanti inovasinya.

supriyatno yudi

HIJRAH Siap dari Nol

Tahun 1998 Azman bersama empat koleganya berkumpul. Mereka gelisah. Perkembangan asuransi dan keuangan syariah masih banyak titik lemahnya. Obrolan santai antar kolega itupun melahirkan gagasan baru: membuat lembaga konsultasi dan pelatihan.

''Keuangan syariah lebih maju dari konvensional adalah impian kami bersama,'' ucap Azman lirih. HIJRAH Strategic Advisory Group Sdn. Bhd begitulah nama yang mereka pilih. Tahun 2002 wadah ini resmi mereka operasikan. Satu yang unik dari lembaga ini adalah latarbelakang personelnya dari berbagai disiplin ilmu. Tak kalah menariknya, tak semua awak HIJRAH tinggal di Malaysia, salah satu di antara mereka ada yang berkedudukan di Amerika.

Firman Affandie, dialah yang kini bermukim di Amerika, bekerja di salah satu perusahaan *Information Technology* di negeri Paman Sam. Warga negara Indonesia ini dipercaya sebagai *Director of Budiness Development* HIJRAH. Awak HIJRAH lainnya adalah Dr. Mohammad Ali Bahrum, Puan hajjah Rohani Bt. Dato' M Shahir, dan Puan Hajjah Hanita Bt. Ramly.



HENRY WIJAYA/MODAL

PELATIHAN: Salah satu fokus hijrah

Ali Bahrum adalah pengajar hukum dan bisnis di Universitas Nasional Malaysia. Bisa dikatakan Bahrum berperan sebagai ilmuwan yang mengetahui seluk beluk hukum Islam dalam bisnis syariah. Dialah yang memegang palu syariah bagi pengembangan produk HIJRAH.

Sementara Rohani hadir dari kalangan praktisi. Ia sebelumnya sebagai *managing director* di Islamic Financial Institution Malaysia. Rohani-lah yang kini dipercaya sebagi orang pertama di manajemen HIJRAH. Sedangkan Hanita yang sebelumnya aktif di berbagai LSM dan Islamic Financial Planning Association ini dipercaya sebagi Unit trust Management HIJRAH.

HIJRAH memfokuskan diri pada pelatihan dan konsultasi



keuangan syariah, baik asuransi, reksadana, maupun perbankan. Pelatihan asuransi awal bulan lalu digelar di Indonesia. Konon dari penjajakan ini dalam waktu dekat HIJRAH akan membuka cabang di Indonesia.

Di Malaysia sendiri HIJRAH sejak September 2002 telah membentuk Islamic Course for Financial Planning Certicficate. Sekolah ini hingga kini telah membentuk tiga grup, dengan masing-masing grup terdiri atas 15 orang. Para anggota pelatihan pemegang kebijakan dari agen-agen asuransi dan reksadana syariah di Malaysia.

Dengan menggandeng sebuah perguruan tinggi di Malaysia, HIJRAH kini sedang mengembangkan program diploma Islamic financial planning. Tahun depan rencananya program ini sudah bisa berjalan dan menerima mahasiswa baru. ''Saya sedang menyiapkan silabusnya,'' jelas Azman.

Sementara bidang konsultasi HIJRAH tak hanya sebatas kebijakan dan pengetahuan kesyariahan. Lembaga yang berkantor di Selangor ini pun menerima konsultasi teknis, termasuk sistem komputerisasi syariah dan sistem integral provider keuangan syariah. Artinya, HIJRAH siap membantu sebuah perusahaan dari nol.

Tonggak yang telah ditancapkan HIJRAH tentu perlu sokongan dari yang lainnya. HIJRAH hanya sebuah perusahaan, ia butuh bantuan dan komitmen dari yang lainnya. Dan pada akhirnya, obsesi HIJRAH bukanlah hanya sekadar obsesi, tapi komitmen bersama yang harus diwujudkan. spy

Koran Daerah

Kalam

REPUBLIKA

Terbit Senin s/d Sabtu, 4 Halaman

Jakarta • Depok • Bogor • Tangerang • Bekasi

Kalam

SENIN 20 JANUARI 2003
15 DZULQA'IDAH 1423 H

PT ABDI BANGSA Tbk
http://www.republika.co.id/

REPUBLIKA



Air Bersih Pun Dibisniskan

JAKARTA — Di saat harga-harga yang mulai mencekik warga Jakarta, kebutuhan mendasar seperti air pun diperjualbelikan. Di Jakarta Barat misalnya, warga Tegal Alur harus membeli air bersih dengan harga selangit.

Kondisi itu terjadi setelah oknum petugas kelurahan setempat yang mengelola penjualan air bersih mematok harga air bersih Rp 5.000 untuk setiap empat jeriken. Padahal, penyaluran air bersih tersebut dilakukan dengan menggunakan mobil bantuan Menteri Kependudukan dan Prasana Wilayah (Menkimpraswil). Warga menilai, dengan adanya bantuan tersebut semestinya harga jual harus lebih murah dibanding penjual air keliling. •

Halaman 2

Susahnya Berolahraga

Pemandangan orang-orang berjoging atau bersepeda santai di sepanjang ruas Jalan MH Thamrin dan Jalan Sudirman pada Ahad pagi, pekan depan mungkin tidak akan terlihat lagi.



Kebijakan Mengada-ada

Jangan Dilarang









Dian Ayuningtias

Ikrar Chandra

Fauzi Bowo

Renni Milano

Teropong

Depok Jadi Kota Sampah







Pengamen Memaksa

Bubaran Sekolah, Jalanan Macet

Berita-berita dari daerah:

- Jakarta
- Depok
- Bogor
- Tangerang
- Bekasi

DIVISI IKLAN (PUSAT)
Telp: 021-7803747 Ext.106,204
021-7944693 (Direct)

PERWAKILAN JAKARTA
Jl. Gajahmada No.96-97
Telp: 021-6348232, 6336410, 6335201

PERWAKILAN BANDUNG
Jl. Lengkong Kecil No. 73 E
Telp: 022- 4238028, 4205912

PERWAKILAN YOGYAKARTA
Jl.I Dewa Nyoman Oka 28 Kota Baru
Telp: 0274-544972, 541582
Faks: 0274-541582

PERWAKILAN SURABAYA
Jl. Pucang Asri V No.2
Telp/Fax. 031-5026864, 5029283.

Layanan berlangganan: 021-79184746

REPUBLIKA



AKRAB DAN CERDAS

features

Mencari Penulis E-Sya

Literatur ekonomi Islam masih sangat langka.

Hajat besar bertajuk "2nd Islamic Book Fair" di Istora Senayan, Jakarta, telah berlalu. Beragam ingatan terekam dalam benak pengunjung yang mencapai 20.000 orang setiap hari selama pameran berlangsung. Pada Sabtu dan Minggu ruang Istora yang biasa lapang terasa sesak oleh puluhan ribu orang. mereka memilah dan memilih buku yang akan dibeli.

Tak sulit menemukan buku tentang pernikahan. Begitu mudah mencari buku tentang pergerakan aktivis Islam. Buku bertema filsafat, demokrasi, sosial, hak asasi manusia, sampai tasawuf tinggal pilih sesuai selera dan kemampuan kocek. Tak semua pengunjung merasa gampang mendapat buku yang diminati dan bakal dibeli.

Seorang mahasiswa pasca sarjana Universitas Islam Negeri Jakarta mengeluh setelah gagal mendapatkan literatur ekonomi Islam, sesuai bidang studi yang sedang digeluti. Dua hari berturut-turut ia menyambangi stan pameran milik semua penerbit, tapi yang dicari tak kunjung ditemukan. Ia meneliti semua katalog, bertanya kepada penjaga stan, tapi sia-sia. ''Ternyata sulit sekali menemukan buku ekonomi syariah,'' katanya.

Keluhan si mahasiswa merupakan cermin langkanya literatur ekonomi Islam di Indonesia. Tak banyak penerbit yang sudi memproduksi, atau terlalu langka penulis buku ekonomi Islam. Gema Insani Pers (GIP) memproduksi 405 judul buku, tapi hanya 10 yang bertema ekonomi syariah. Sedangkan Pustaka Zahra tahun lalu menerbitkan *Keunggulan Ekonomi Islam* karya Muhammad Baqir Ash Shadr, dan LkiS Yogjakarta menghasilkan *Organisasi dan Akuntansi Syariah* karya Dr. Iwan Triyuwono, Maret 2002.

Penerbit lain, Sinar Grafika mengeluarkan *Hukum Ekonomi Islam* karya Suhrawardi K. Lubis. Sedangkan Mizan juga baru sekali mengeluarkan buku ekonomi Islam karya Dawam Rahardjo pada 1992. ''Setelah itu kita tidak pernah menerbitkan lagi,'' kata Amar Faisal, staf promosi Mizan.

Ini adalah ironi. Sebanyak 48 persen dari 515 penerbit anggota Ikatan Penerbit Indonesia (IKAPI) adalah produsen buku-buku Islam. Jumlah ini belum termasuk 60 penerbit di Yogjakarta yang tidak tergabung ke dalam IKAPI. Namun terlalu sedikit dari



HENRY WIJAYA/MODAL



BUKU EKONOMI ISLAM: Langka.

mereka yang memproduksi buku-buku ekonomi Islam.

"Perkembangan penerbit buku Islam, paling pesat dalam tiga tahun ini," tutur Robinson Rusdi, sekretaris umum IKAPI Pusat.

Lebih ironis lagi adalah petumbuhan perbankan syariah, dan kebangkitan ekonomi Islam, seakan tidak diimbangi ketersediaan literatur yang memadai. Penerbit buku Islam seakan tak kunjung tertarik memasuki segmen yang berkembang dalam 10 tahun terakhir. Dampaknya, sosialisasi ekonomi Islam tersendat.

Minimnya buku ekonomi syariah ini mungkin bisa ditarik dari kondisi perbukuan di Indonesia secara umum. IKAPI menemukan dari seluruh buku yang beredar di Indonesia, hanya 20 persen karya penulis lokal. Sisanya merupakan terjemahan. Fakta ini paling tidak bisa menjelaskan kelengkaan buku ekonomi syariah.

Untuk sementara GIP paling produktif menerbitkan buku-buku ekonomi Islam. Namun, tujuh dari 10 judul buku ekonomi Islam yang diproduksinya merupakan terjemahan. Hanya ada dua penulis lokal; Syafi'ie Antonio dan Adimarwan A. Karim, yang menghasilkan *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek* dan *Ekonomi Islam:Suatu Kajian Kontemporer.* Kedua buku itu terbit tahun lalu.

Penulis asing yang cukup akrab dengan masyarakat Islam Indonesia adalah M. Umer Chapra. Pakar ekonomi Islam yang kini bertugas di ISDB menulis buku Islam dan Pembangunan Ekonomi, Islam dan Tantangan Ekonomi, Sistem Moneter Islam. Selain diterbitkan GIP, beberapa buku Chapra diproduksi SEBI dan Bank Muamalat Indonesia.

Yang menarik, buku ekonomi Islam tak melulu ditulis ekonom. Ulama Mesir Yusuf Qhardhawi berbicara tentang ekonomi Islam dalam beberapa bukunya. Ia tidak membahas perhitungan ekonomi dan angka-angka, tapi aspek legal *syar'i.*

Sebagai pakar fiqh, Qhardhawi menyentuh wilayah norma agama sebagai landasan umum ekonomi Islam. Dua karyanya yang terkenal adalah *Norma dan Etika Ekonomi Islam* dan *Haruskah Hidup Dengan Riba?*

Di Indonesia, ada Ismail Yusanto yang juga bukan ekonom. Namun ia menghasilkan buku *Menggagas Bisnis Islami* yang diterbitkan GIP. Buku tidak mengulas teori ekonomi, tapi membahas etika dan norma. "Mungkin pangsa pasar kita cenderung menyukai masalah etika dan norma," kata Kusmanto, kepala Divisi Promosi GIP.

Minimnya literatur ekonomi syariah tidak disebabkan kelangkaan bahan tulisan. Sejak beberapa tahun terakhir Universitas Indonesia (UI) dan Universitas Islam Negeri Jakarta, membuka studi ekonomi Islam. Keduanya pasti memiliki persediaan bahan yang bisa ditulis dan disosialisasikan. Tapi yang terjadi justru keduanya menggunakan buku-buku ekonomi Islam yang ditulis ekonom non-Muslim. Salah satu yang terkenal adalah *Islamic Finance and Law* karya Samuel L. Hayes. Buku ini menjadi pegangan masyarakat ekonomi Islam di seluruh dunia.

HENRY WIJAYA/MODAL



HAUS BACAAN: Pameran buku selalu kebanjiran pengunjung.

Ada perbedaan menarik antara buku ekonomi Islam karya Muslim dan nonMuslim. Ekonom Muslim terlampau asyik dengan norma syariah itu, dan mengambaikan aspek ekonomi. Aspek teori ekonomi yang seharusnya ditonjolkan menjadi tenggelam oleh perdebatan halal-haram. Kecenderungan ini terlihat pada beberapa karya M. Umer Chapra. Sedangkan ekonom nonMuslim mengedepankan aspek ekonomi, dan mengesampingkan masalah norma. Seharusnya, bahasan normatif tak harus mereduksi aspek ekonomi, begitu pula sebaliknya.

Masudul Alam Choudhury, pakar ekonomi syariah dari Oman, mencoba menawarkan formula yang berbeda. Ia tak terjebak pada polemik aspek normatif halal dan haram. Guru besar Univesitas Sultan Qaboos, Oman ini membahas sistem ekonomi Islam secara makro. Masudul menampilkan perhitungan ekonomi makro yang dikemas dalam aturan syariah Islam. Sayang, karya Masudul belum ditemukan di pasar buku di Indonesia.

Meski banyak menyorot aspek normatif, tidak semua karya ekonom domestik melulu berbicara halal dan haram. Buku *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek* karya Syafi'ie Antonio adalah salah satunya. Buku ini mampu menjelaskan secara detail produk perbankan syariah. Lengkap dengan lalu lintas keuangan setiap produk. "Buku karya Pak Syafi'ie paling diminati," ulas Kusmanto.

Hingga kini buku itu telah mengalami cetak ulang empat kali, dan menjadi salah satu rujukan pertama siapapun yang ingin mengenal perbankan syariah. Prestasi serupa juga dibuat Norma dan Etika Ekonomi Islam karya Yusuf Qhardhawi. "Dari prestasi keduanya, terlihat betapa literatur ekonomi Islam sangat dibutuhkan," kata Kusmanto.

Menurutnya, perbankan syariah yang terus berkembang membutuhkan lebih banyak literatur ekonomi syariah (e-sya) Islam. Sekarang tinggal menunggu lahirnya penulis dan kesiapan penerbit untuk memproduksi literatur ekonomi syariah. Nah, lagi peluang pasar. Atau, mengapa lembaga keuangan syariah (LKS) terlibat dalam sektor ini dalam konteks sosialisasi produknya.

□ muhammad rofiq

Outside

Hikmah di Kolong Lippo

Agar "kebusukan" sejenis tak berlangsung di lingkungan lembaga keuangan syariah.



LIPPO: Ada "premanisme" di sana.

Inilah episode terbaru cerita kelam perbankan nasional. Bank Lippo dituding tak punya rasa balas budi. Sempat mendapat kucuran dana segar Rp6 triliun dari pemerintah, bank yang didirikan Mochtar Riady ini disinyalir ingin "mendepak" pemerintah sebagai pemilik saham terbesar. Sejumlah jurus dilancarkan, mulai membuat pembukuan ganda sampai "menggoreng" harga saham di lantai bursa.

Manajemen Lippo diduga sejak lama mempersiapkan cara mengakali sistem pasar modal. Bermula dari laporan keuangan kuartal ketiga 2002 yang dipublikasikan akhir Nopember 2002 yang menyebutkan nilai aset Lippo Rp24 triliun, dan keuntungan bersih Rp99 miliar. Anehnya, keuntungan Lippo mendadak menguap dalam waktu sebulan. Dalam laporan keuangan yang disampaikan ke Bursa Efek Jakarta, disebutkan Lippo merugi Rp1,3 triliun, dan nilai asetnya anjlok menjadi Rp22,8 triliun.

Manajemen Lippo berdalih penyebab kerugian adalah merosotnya nilai agunan yang diambil alih (AYDA). Nilai agunan yang semula Rp24 triliun mengempis menjadi hanya Rp1 triliun. Manajemen Lippo mencoba menutupi jebloknya nilai agunan dengan mengambil dana dari pos modal. Langkah ini membuat rasio kecukupan modal (CAR) Lippo melorot dari 24,8 persen menjadi 4,2 persen, atau tergolong layak dilikuidasi.

Rentetan peristiwa ini menimbulkan kecurigaan sejumlah kalangan. Apalagi,

keluarga Mochtar Riyadi melakukan gebrakan untuk menambah kapital, diperkirakan mencapai Rp1 triliun, melalui *right issue* atau penawaran saham terbatas.

Manajemen Lippo tahu betul pemerintah akan angkat tangan bila diminta menggolontorkan lagi dana yang diperlukan. Di lantai bursa, upaya "menggoreng" saham Lippo tertangkap secara kasat mata. Nilai saham Lippo anjlok hingga 75 persen dalam waktu tujuh bulan sejak April 2002. Padahal, saham bank lain menunjukan grafik menaik.

Sejumlah ekonom dan praktisi perbankan sampai pada kesimpulan manajemen Lippo sedang mamainkan jurus "dewa mabok" untuk memberikan jalan bagi Mochtar Riady kembali berkuasa di bank yang dibangunnya. Manajemen Lippo diduga mendapat pesanan untuk menyulap delapan persen saham milik Riady's Family menjadi mayoritas. Caranya: menggembosi saham pemerintah.

Manejemen Lippo jelas-jelas telah melanggar Undang-Undang No. 8/1995 tentang Pasar Modal. Apalagi Badan Pengawas Pasar Modal (Bapepam) menemukan bukti Lippo berbohong dengan menyatakan laporan keuangan yang disetornya diaudit. Padahal, kenyataan menunjukkan sebaliknya. Hal itu merupakan kesalahan yang material sifatnya bagi pasar modal. Beberapa pasal dalam UU Pasar Modal yaitu Pasal 93 dan 107 tentang penipuan informasi mengancam pelaku dengan hukuman penjara masing-masing 10 dan tiga tahun.

Namun, setelah dua bulan kasus itu menjadi santapan publik, tidak ada kejelasan mau di bawa ke mana penyelesaian kasus ini. Setiap institusi saling lempar tanggungjawab, dan berusaha mereduksi kesalahan. Bapepam mengaku masih harus menyelesaikan penyelidikan. Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) dan Bank Indonesia (BI) saling lempar kesalahan. Jika saja pengamat tidak mengangkat masalah ini, boleh jadi kasus Lippo membeku di peti es. Para ekonom harus berteriak dan menitikan air mata karena melihat betapa besarnya kerugian yang ditanggung pemerintah dari praktik busuk ini.

Menteri Keuangan Mari'e Muhammad mengatakan apakah dalam kasus Bank Lippo BAI, BPPN, Bapepam, BEJ, bisa bertindak tegas. ''Mereka seharusnya menunjukkan secara lugas *political will* untuk menegakkan aturan permainan yang sehat,'' tegasnya kepada *Modal*. Otoritas pasar modal, sambungnya, harus memperlihatkan tanggungjawabnya kepada publik.

Laporan Kontroversial Lippo

Laporan Keuangan Publikasi (versi 28 Nov 2002)	
Total Aset	Rp24 triliun
Aset yang diambil alih	Rp2,393 triliuh
Laba (Rugi)	Rp99 miliar
Rasio Kecukupan Modal	24,77 persen

Laporan Keuangan ke BEJ 27 Desember 2002	
Total Aset	Rp22,8 triliun
Aset yang diambil alih	Rp1,42 triliun
Laba (Rugi)	(Rp1,3 triliun)
Tambahan Pencadangan Kredit	Rp400 miliar
Rasio Kecukupan Modal	4,23 persen

Terdapat indikasi, menurut Ketua Masyarakat Transparansi Indonesia (MTI) ini, Lippo mempraktekkan cara lama yang bertentangan dengan prinsip *good corporate governance*. Lippo melanggar prinsip-prinsip transparansi dan pemberian informasi, atau *disclosure*, yang tidak menyesatkan publik. ''Untuk melakukan semua pedoman ini memang diperlukan niat baik dan sungguh-sungguh pemimpin bank,'' kata Mar'ie.

Selain itu, lanjut mantan dirjen pajak ini, masih banyak lagi aturan yang dibuat untuk melindungi kepentingan para pemegang saham, investor, deposan, pegawai, serta *stakeholders* lainnya. Karena, pada setiap kehancuran bank, publik yang akan menanggung akibatnya.

Kasus Lippo menyadarkan banyak pihak betapa masih terdapat celah dalam sistem keuangan dan perbankan yang memungkinkan pelaku industri perbankan bermain kotor. Namun, kasus ini tidak hanya terjadi di Indonesia, tapi juga di AS. Worldcom, Enron, Merck, dan Xerox, ambruk diguncang skandal keuangan yang merugikan investornya. Sejarawan AS mencatat peristiwa itu sebagai kebangkrutan terbesar dalam perekonomian AS sepanjang masa. Bedanya, Lippo mengempiskan nilai aset dan melenyapkan keuntungan, sedangkan perusahana-perusahaan AS menggelembungkan keuntungan untuk "*ngibulin*" otoritas keuangan dan pemegang saham.

Terlepas betapa kotornya jurus yang dimainkan Lippo, otoritas keuangan dan perbankan di tanah air mendapat pelajaran berharga. Publik perbankan syariah juga bisa belajar betapa bertanggungjawab kepada publik merupakan suatu keharusan. Untuk semua itu dibutuhkan sistem pelaporan keuangan syariah dan sistem pasar modal yang menjamin kepentingan publik.

Direktur Utama Bank Muamalat A. Riawan Amin mengatakan terdapat perbedaan antara sistem kauangan pelaporan dalam Islam dan sistem konvensional. Akuntansi Islam, urainya, bukan saja untuk melayani kepentingan *stockholder*, tapi juga semua pihak yang terlibat atau *stakeholder*. Hal itu berarti, ulasnya, ada upaya melindungi ke-pentingan masyarakat yang terkait langsung maupun tidak langsung.

''Akuntansi syariah bukan melulu bicara angka,'' tegasnya kepada *Modal*. ''Sistem pelaporan juga mengukur perilaku (behavior).''

Dasar-dasar bisnis yang merujuk praktik sistem keuangan syariah, lanjut Riawan Amin, sebenarnya sudah diterapkan Rasulullah saat membangun Madinah. Kini, ujarnya, bagaimana mentransfer warisan Nabi Muhammad yang berupa nilai-nilai normatif itu ke dalam tataran empiris. Namun, Riawan mengakui dalam penyusunan laporan keuangan kemungkinan ada persamaan dengan akuntansi konvensional, khususnya dalam teknik dan operasional. Seperti dalam bentuk pemakaian buku besar, sistem pencatatan, proses penyusunan. Namun, ungkapnya, perbedaan akan kembali mengemuka ketika membahas subtansi isi laporannya, karena perbedaan filosofi.

Riawan sangat menyoroti produk Pernyataan Standar Akuntansi (PSAK) Syariah yang sudah dihasilkan Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) dan disahkan Mei 2002. Menurutnya, masih terdapat kelemahan dalam standar pelaporan keuangan ini. Karena, masih mengadopsi filosofi sistem konvensional yang menggunakan sistem *acrual basis*. Sistem ini masih memiliki celah dan tidak sensitif untuk mencegah terjadinya kecurangan dalam sistem pelaporan keuangan. Riawan sepakat sistem pelaporan keuangan syariah harus terus didukung dan disempurnakan. □ k. nugraha

Banting Harga di

Perang tarif pesawat terus berlanjut, bahkan sampai mendekati ongkos angkutan darat.



Tiga orang pramugari berseragam merah tua berdiri di kabin depan sebuah pesawat. Salah seorang minta penumpang menyiapkan secarik kertas yang diperoleh saat melakukan *boarding*. ''Siapa tahu Anda beruntung,'' sambut pramugari berambut lurus sebahu sambil tersenyum manis. Sejurus kemudian tiga pramugari tadi menghampiri penumpang satu persatu.

Suasana seperti ini biasa terlihat dalam setiap penerbangan Lion Air. Maskapai penerbangan berlambang kepala singa itu sedang agresif menampung sebanyak mungkin penumpang. Caranya, membanting harga tiket hingga mendekati ongkos kereta api, kapal laut, dan bus eksekutif. Tiket Jakarta-Surabaya dijual Rp270 sampai Rp275 ribu. Sedangkan tiket KA Argo Anggrek Rp250 ribu. Anda tinggal menambah Rp25 ribu untuk mempersingkat waktu tempuh dari 10 jam dengan KA, menjadi 1 jam dengan pesawat.

Inilah yang membuat *load factor* Lion Air mendekati 100 persen setiap penerbangan. Padahal *load factor* penerba-ngan lain paling tinggi 60 persen dari 167 tempat duduk. Lonjakan terjadi karena pengguna KA kelas eksekutif berbondong-bondong pindah ke pesawat.

Selain itu, calon penumpang pesawat tak perlu antre untuk mendapat selembar tiket. Cukup angkat telepon dari rumah atau kantor, tiket akan diantar. ''Kalau tiket kereta harus datang ke reservasi Juanda,'' kata Haryadi, penumpang Lion Air tujuan Yogyakarta. Jika beli di stasiun, calon penumpang harus berhadapan dengan rombongan calo yang bikin pusing.

Tidak sekadar banting harga tiket, agresifitas Lion Air terlihat dengan iming-iming hadiah. Di badan pesawat terbaca: "Terbang dengan Lion Air, Pulang dengan BMW". Setiap tiket dilengkapi selembar daftar pertanyaan yang harus dijawab, dan diundi setiap bulan. Selain BMW, Lion Air menyediakan 10 Honda Astrea Supra,

''Tidak diberi makan selama penerbangan tidak masalah,'' tutur Haryadi. ''Siapa tahu bisa bawa pulang BMW.''

Banting harga a la Lion Air berbuntut panjang. Maskapai lain menempuh cara serupa agar bisa bersaing. Batavia Air, Jatayu, dan Merpati Airlines, memelorotkan harga tiketnya dari Rp500 ribu menjadi Rp400 ribu. Meski masih lebih mahal, ketiga maskapai menawarkan pelayanan lebih baik, lengkap dengan makanan dan minuman. Selain Lion, Batavia Air juga menyediakan mobil Jaguar S-Type.

Indra Setiawan, direktur utama Garuda Indonesia Airlines, mengatakan jika batas tarif bawah tidak dibatasi, tidak lama lagi banyak maskapai domestik gulung tikar

Awan

banyak digunakan maskapai penerbangan saat ini. Rata-rata biaya operasional pesawat per jam terbang Rp 329,735 ribu per penumpang, dengan asumsi *load factor* mencapai 65 persen dari 125 tempat duduk. ''Jadi, saya *nggak* tahu bagaimana mungkin harga tiket Jakarta-Surabaya di bawah Rp300 ribu,'' gundah Hotasi.

Rendahnya tiket Citilink, menurut Indra Setiawan, disebabkan beberapa hal. Pertama, pesawat yang digunakan Fokker 28, atau pesawat yang telah habis nilai penyusutannya. Artinya, tidak ada komponen sewa pesawat yang harus dibayar. Penghematan mencapai 30 persen, dengan asumsi penumpang mencapai 70 sampai 80 persen dari tempat duduk. Selain itu, penerbangan tanpa awak kabin.

Lebih mendasar lagi, sistem yang digunakan Citilink berbeda dengan lainnya. Misalnya, pesawat Surabaya-Yogjakarta tidak kembali ke Surabaya, tapi meneruskan penerbangan ke Jakarta. Begitu sebaliknya. Citilink ternyata cukup sukses menarik peminat.

Jalur Jakarta-Yogjakarta memang cukup gemuk. Tidak aneh jika semua maskapai membabi-buta menguasai pasar di jalur ini. Memasang tarif ekonomi Rp460 ribu dan bisnis Rp 820 ribu, Garuda terbang ke dari Jakarta ke Yogjakarta sepuluh kali setiap hari. Khusus Sabtu dan Ahad frekuensi penerbangan menjadi 11 kali. Garuda sempat terpukul ketika Lion Air dan Indonesian Airlines memasuki jalur ini September 2002.



Musim banting harga tiket mengubah peta bisnis penerbangan. Hotasi Nababan, direktur utama Merpati Airlines, mengatakan perang harga seperti ini sudah "brutal". Ia terlihat gundah dengan masa depan maskapainya. Perang harga berdampak serius bagi maskapai milik pemerintah itu. Karena, Merpati dan Garuda Indonesia Airlines tidak bisa leluasa membanting harga tiket.

Hotasi mengusulkan agar pemerintah menetapkan batas tarif bawah (*floor price*) dan tarif atas (*ceiling price*). ''Tarif terendah dihitung berdasarkan biaya operasional,'' tukasnya.

Penetapan batas tarif dimaksudkan agar maskapai baru bersaing dengan senior-seniornya secara sehat. Saat ini tarif rendah yang ditawarkan maskapai baru membuat masyarakat beralih. Padahal, ketika maskapai lama pergi, maskapai baru akan menerapkan tarif sebenarnya. Berapa sebenarnya tarif penerbangan yang wajar?

Awal Februari lalu Departemen Perhubungan memberikan perhitungan biaya operasional, dengan dasar perhitungan pesawat bermesin jet, yang

Indra Setiawan, direktur utama Garuda Indonesia Airlines, mengatakan jika batas tarif bawah tidak dibatasi, tidak lama lagi banyak maskapai domestik gulung tikar. Senada dengan Hotasi, ia juga tidak habis pikir bagaimana tarif dilego di bawah biaya operasional.

Berbeda dengan Hotasi, Indra tidak terlalu gundah dengan musim banting harga tiket. Ia mengatakan Garuda menggarap segmen pasar yang tidak mudah terpengaruh dengan ramainya banting harga. ''Pasar Garuda adalah mereka yang membutuhkan pelayanan, jaminan keamanan, dan kepercayaan,'' katanya. ''Apalagi kami memiliki Citilink, yang diluncurkan September lalu.''

Pada penerbangan perdana Jakarta-Yogjakarta awal September lalu, Citilink mematok tarif Rp275 ribu, jauh lebih murah dibanding tarif biasa.

Indonesian Airlines memasang tarif Rp370 ribu. Sedangkan Lion Air Rp299 ribu. Kini, Lion menurunkan harga tiketnya menjadi Rp279, dengan frekuensi penerbangan dua kali sehari. Lion Air juga merambah



jalur lain. Misalnya, Jakarta-Padang dengan harga tiket Rp299 ribu, atau lebih mahal beberapa puluh ribu dari harga tiket bus eksekutif. Sedangkan Bouraq Airlines, pemain lama di bisnis penerbangan, menjual tiket Rp260 ribu lewat agen.

Meski telah menghitung biaya operasional pesawat jet, Departemen Perhubungan belum bisa menentukan batas tarif terendah. Karena, menurut Dirjen Angkutan Udara Departemen Perhubungan Cucuk Suryo Suprojo, perhitungan itu belum bisa dijadikan patokan penentuan tarif terendah.

Alasannya, perhitungan Departemen Perhubungan menggunakan asumsi kapasitas tempat duduk pesawat 125, dengan *load factor* 65 persen. Sedangkan Lion Air menggunakan pesawat Boeing MD buatan 1996 yang berkapasitas 165 orang, tanpa pembagian kelas. Bouraq juga menggunakan pesawat serupa. Perbedaan jenis pesawat ini berdampak langsung pada perhitungan biaya operasional, dan penentuan harga.

Mandala Airlines rute Jakarta-Surabaya menggunakan Boeing 737-400. Tarif Jakarta-Surabaya Rp 325 ribu, sebagai harga khusus. Sedangkan Indonesian Airlines menggunakan Boeing 737-300, dengan harga tiket kelas ekonomi rute Jakarta-Surabaya Rp473.500.

Jalur gemuk memang menjadi incaran banyak maskapai. Jalur Jakarta-Yogjakarta kini dimasuki Indonesian Airlines, dan menurut Direktur Utama Indonesian Airlines Rudy Setyopurnomo, prospek jalur ini cukup menggembirakan.

Tahun 1999 penumpang rute ini mencapai 203.446 orang. Tahun 2000 meningkat menjadi 273.312 orang. Tahun 2001, 362.585 orang. Tahun 2002 mencapai 478.612 orang. Peningkatan masih akan terus terjadi sepanjang 2003. Pre-diksi sementara menyebutkan peningkatan akan mencapai 32 persen. *Load factor* setiap pesawat rata-rata antara 92 sampai 100 persen.

□ muhammad rofiq

'How Low Can You Go'



Mungkinkan maskapai mempertahankan hidup? Jawabnya ternyata sederhana. Di negara maju pesawat kelas Boeing 737 seri 300 ke bawah tak lagi digunakan. Masyarakat menuntut pesawat yang lebih baru. Pengusaha penerbangan terpaksa mengganti pesawatnya. Untuk mengakali biaya perawatan pesawat baru, maskapai penerbangan di Eropa dan AS berusaha mencari tambahan biaya dengan menyewakan pesawat yang tak terpakai. Harga sewa yang ditawarkan ke negara-negara dunia ketiga sangat murah.

Biaya perawan dan mutasi hanya Rp300 juta. Keuntungan operasional pesawat dibagi sesuai kesepakatan dengan pemilik pesawat. Bisnis penerbangan juga diuntungkan dengan Tragedi 11 September 2001.

Banyak pesawat di-*grounded* karena frekuensi penerbangan internasional turun drastis. Harga sewa pesawat anjlok hingga 50 persen. Sebelum tragedi terjeadi harga sewa pesawat Boeing 737-300 US$ 350 ribu per bulan, kini hanya US$ 150 ribu sampai US$ 200 ribu. Sedangkan sewa Boeing 737-200 US$ 60 ribu. ''Tapi tidak laku,'' ujar Rudy.

Perang tarif ini sebenarnya tidak lepas dari kebijakan pemerintah mengeluarkan keputusan memberi kewena-ngan Indonesian Air Carrier Association (Inaca) mengatur kebijakan harga pada tahun 1998. Ketika menentukan tarif atas dan bawah, Inaca mematok nilai tukar dolar Rp7500, padahal di pasaran satu dolar adalah Rp10.500. Maka, diperoleh tarif bawah Inaca adalah Rp300 ribu. ''Maskapai tidak boleh menjual tiket di bawah harga itu,'' tandas Wahyu Hidayat, ketua Inaca.

Namun, aturan itu menjadi tidak berlaku ketika pemerintah mengeluarkan izin untuk 10 maskapai penerbangan baru sepanjang 1999-2000. Perang tarif tak terhindarkan, dan aturan dicampakkan.

Untuk menekan biaya operasi, maskapai bertarif tiket murah biasanya tidak memberikan layanan di atas pesawat. Model ini bisa menciptakan *low cost fligh*. Lion Air hanya menyediakan sekerat roti dan segelas air minum. Jika tak ingin perut terlilit, maka bawalah makan kecil sebelum naik pesawat.

Meski sempat terpukul dengan ramainya perang tarif, Garuda mengambil hikmah dari suasana ini. ''Efisiensi perusahaan meningkat sampai 20 persen, tapi tidak mengurangi pelayanan,'' ungkap Indra.

□ muhammad rofiq

Sharia Business
English Section of MODAL

Prof. Dr. Masudul Alam Choudhury
We Can if We Want

ISTIMEWA


Never neglect the name of Prof Dr Masudul Alam Choudhury while discussing on economic of Islam. Since 1974, or as the economic of Islam has not been developed as today, Choudhury is the first one pioneered the idea of sharia banking. As economy could not released from the political aspects, Choudhury offered the political economic concept of Islam to be the world political economy system.

Choudury has been wandering in intellectual world. He started to be a mathematician graduated from Dhaka University and Islamabad University. But, in 1968 he started studying economy in Toronto University, Canada. He had his PhD degree from this university and dedicated his life as a lecturer of economic of Islam. He also introduced the system of economic Islam at the School of Business and College of Cape Breton. The wearing minor glasses professor is now staying in Oman and stands as a lecturer at College of Commerce and Economics Sultan Qaboos, Muscat.

The following is the interview with *Modal*.

Welcome to Islamic Stock Exchange

After Ramadhan 2002, following the cancellation of Sharia Capital Market launching by higher officers of Indonesia capital market, Erry Firmansyah - director of Bursa Efek Jakarta (BEJ-Jakarta Stock Exchange) – had a visitor from Bloomberg. The visitor asked why Indonesia does not launch Sharia Capital Market soon. According to Bloomberg, BEJ has sharia instrument from Jakarta Islamic Index (JII).

Bloomberg is not influencing the higher officers of Indonesia Capital Market. Bloomberg just advised Indonesia to realize the desire of Moslem people to have PSM. Afterwards, whether or not higher officers of Dewan Syariah Nasional (DSN-National Sharia Council), Badan Pengawas Pasar Modal (Bepepam-Board of Capital Market Controller), Majelis Ulama Indonesia (MUI-Indonesia Ulema Council), and Self Regulatory Organization (SRO), to work hard

HENRY WIJAYA/MODAL



preparing sharia stock exchange.

In fact, Pasar Modal Syariah (PMS-Sharia Capital Market) has launched on March 14, 2003. Bapepam, DSN, and SRO signed its memorandum of understanding (MoU). There are 170 – 200 stocks that so far registered in JII are ready to trade as sharia product in PMS.

However, BEJ does not prepare a special notice board to display traded stocks. Adhiwarman Karim, from Karim Business Consulting, said that PMS has a good prospect. It does not only overcome Moslem financier who want to invest their money based on Islam, but also invite investors from Middle East. He said many investors from Middle East pulled their money from USA since the tragedy of September 2002.

They are in difficulties to invest in big scale in Islamic countries. ''They are searching another alternative, and the choice is Singapore,'' Adhiwarkam Karim said as quoted by Investor Indonesia. ''In fact, conventional capital market of Singapore is really booming.''

PSM accompany Indonesia to be an emerging market. The one that investors of Middle East want to get it in these recent two years or since US considered Arabian businessmen involve in funding the attack of WTC September 11, 2001. They tend to invest in Swiss as no many market alternatives. Many of them also cooperated with fund manager from Europe.

To launch PMS is not an easy job. At least it takes time for two years. During the time, they hold discussion, seminar, to do comparative study in various countries, preparing its regulation, and appoint controller.

After having long discussion, DSM, Bapepam, and SRO, founded two teams. The first team comprises the ones from Bapepam and other related persons. Second team consists of DSN and SRO. Specifically for SRO comprise PT Bursa Efek Surabaya, PT Kustodian Sentral Efek Indonesia, PT Bursa Efek Jakarta, and PT Kliring Penjaminan Efek Indonesia. The first team arranges PSM organization. Second team constructs its work mechanism of PSM.

DSN has a very important role, such as determining the halalness of security, listing halal stocks and evaluate them, arranging a reference used for transaction of halal or haram in sharia marker. Meanwhile, Bapepam only stands as a controller. But many people doubt too much DSN authority to fulfill people's expectations. Let alone DSN has ever made a controversial decision to list stocks of cigarette companies into Islamic Index. Whereas, consuming cigarette is makruh, useless things.

So far, Karim Business Consulting is having data from Islamic Investment Paramaters issued by Sharia Controller Council. Citi Asset Management Group listing several industrial sectors of which their stocks are forbidden entering Sharia Stock Exchange, such as film industry, financial service, gambling, alcoholic drink, pig breeding processing, pornography, and cigarette. Islamic Investment Criteria of Wellington Management Company noted other two industries: weapon factory and hotel.

Using Bloomberg data, Karim Business Consulting is also screening towards 333 shares listed in BEJ. The result, only 236 shares are allowed to trade through PMS. There

are 59 shares excluding of Sharia, 34 shares of which its non-halal profit should be separated from the halal one.

Takaful Increase Capital

Takaful insurance plans to add capital supply IDR 50 billion and IDR 20 billion for PT Asuransi Takaful Keluarga (ATK) and PT Asuransi Takaful Umum (ATU). This additional capital will make capital position supply of both insurance companies to be IDR 85 billion and IDR 39 billion.

M Syakir Sula, operational director of PT Syarikat Takaful Indonesia, has made tie agreement with financier who will incite fresh capital. "Until now the financier is still continuously doing due diligence," he said.

Investor who has ready to strengthen capital position of Takaful Insurance is Takaful Malaysia as the majority shares holder of PT Syarikat Takaful Indonesia.

Meanwhile, other investors are from international monetary institution and one of state enterprise. They expected to finish due diligence in the end of this year or early 2004.

By this additional capital, Takaful would easily to do the business, such as to activate promotion, IT development, and create new product. Syakir targeted PT ATK to intensify additional insurance premium of IDR 95 – 100 billion in the end of 2003.

While, PT ATU expected to have insurance premium of IDR 75 billion. This targeted increase is around 20-30% compared with figure of 2003.

DPII and IFCCI

Bank Syariah Mandiri (BSM) in cooperation with Dewan Perniagaan Islam Indonesia (DPII – Islam Trading Council of Indonesia) and Islamic Financial Cooperation Club for Indonesia (IFCCI) to develop its market share and mobilize fund received from international Islamic finance institution.

''My first target is how to collect many friends and socialization,'' said Nurdin Hasibuan, director of BSM.

The cooperation agreement signed on March 7, 2003. Nurdin Hasibuan believes that the cooperation with DPII will increase BSM clients.

HENRY WIJAYA/MODAL



He said that DPII is going to establish several compartments and branches in every province of Indonesia. BSM expect to be able to find fund from abroad through IFCCI and distribute it toward small enterprises.

BSM Cooperate

HENRY WIJAYA/MODAL



Sharia Court in Aceh

During his life, Teungku Daoed Beureuh, a charismatic leader of Aceh, has been struggling for the firm Sharia of Islam in Tanah Rencong. He headed the rebellion in 1950's and refused Secularism-Java regime led by Soekarno.

Although Abu – a nickname of Daoed Beureueh – had die since 30 years ago, his goal had never stop ending. Aceh people bequeath and continuously effort it. Entering Muharam 1, 1424 Hijriah (March 4, 2003), his goal to be materialized.

Under presidential decree No 11 year 2003 dated March 3, 2003, Sharia Court officially established in city of which also called as Mecca Veranda. Two higher officers of President Megawati Soekarnoputri's government, Religion Minister Said Agil Al Munawar and chairman

HENRY WIJAYA/MODAL



of Supreme Court Bagir Manan swore in the chairman of Sharia Court of Nangroe Aceh Darussalam (NAD) Province, and its 19 members of regency level.

State Minister for Human Rights Yusril Ihza Mahendra and Attorney General MA Rachman attended the event. Governor of NAD Abdullah Puteh was very enthusiastic joining the event.

Puteh said the application of Sharia Islam is a historical demand of Aceh people. During Aceh sultanate period, Sharia Islam had been implemented. Arriving Mecca Veranda, Dutch imperial government omitted Sharia Court in order to suppress struggle spirit of Aceh people.

''One of the specialties of Aceh is the Sharia Court,'' Puteh said.

No more appellate court and religion court. Those had changed into Sharia Court of regency level, and of province one. But, the cassation or appeal is still referring to the Supreme Court existing in Jakarta.

Sharia Islam is only valid for the Moslems. Those who do not perform Jumat (Friday) praying for three times continuously with no any acceptable reasons will have sanction in accordance with Qanun No 11 year 2002 about aqidah, ibadah, and syi'ar of Islam, that is to imprisoned the doer for 6 months or being whipped three times.

Women are obliged wearing in accordance with Sharia Islam. As stated in Qanun, the dress should cover aurat, not transparent and not reflect its body form. The transgressor will be reminded several times. In case they still try to do it again, they will be reminded and the last one will be punished *ta'zir.*

The regulation is also valid for any types of business. If the public transportation businessman neglects the need of shalat (praying) facilities, the authorities will banned its business license.

''It means, this regulation is to protect people's rights to perform their belief,'' Puteh said.

Sharia judicature covers family lawsuit (*al ahwal al syakhshiyah*), civil law (*mu'amalah*), and criminal law (*jinayah*).

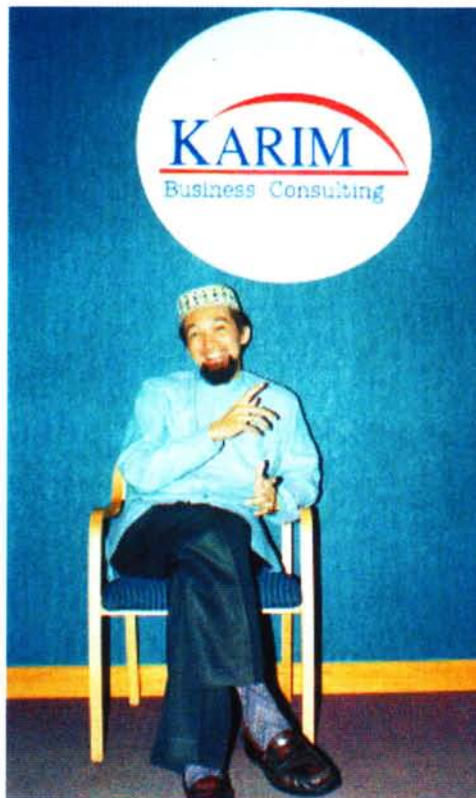
Family judicature in fact so far has been applied through religion court such as marriage, divorce, children status, etc. ''No any problem towards the application process as completed instructions,'' said Soufyan M. Saleh, chairman of Sharia Court of NAD Province.

Meanwhile, criminal law *jinayah* covers collision of *khalwat* or in couples not his/her muhrim (degree of family relation between a man and a woman where they are not allowed to marry to each other). It also covers zina (fornication), stealing, robbery, alcoholic drink consumption, and rebellion or *bughot.*

While *muamalah* judicature covers trading, credit, pawning (*rahnun*), capitalization (*qiradh*), grant, and several things related to social economy. This law application is interesting related to the development of sharia business model of which Aceh people start knowing it. □

Mega Merger of Three Consultants

If two or three companies join together, it would be a bigger company. But, if three big and good track record companies join together, it would be a huge and best performance company. Story merger of three big institutions in sharia business has just happened. The three economic consultant service companies and finance industry management, Karim Business Consulting (KBC), PT iKonsultan Inovatama-iKON, and Sigma Sempurna (BaliCamp), respectively has its reputation as software development service provider.



HENRY WIJAYA/MODAL

''We are dreaming to be a world class company providing integrated consulting service of sharia insurance system for both local and foreign companies,'' said President Director of KBC Adiwarman Karim.

They target to have clients of two sharia insurance companies. Even, the following year they will concentrate to East Asia market and Australia.

In the first step, the three companies will provide consulting service of sharia insurance. It would probably develop into other areas. □

The Registered Fellow in Islamic Finance (RFIF) April 2003

The purpose of the RFIF test is designed to evaluate the ability of people in Islamic Financial Analysis to be eligible to become Registered Fellow in Islamic Finance.

The RFIF exam effectively covers ten topics. The study material represents courses of the study in Islamic Value of Time (Finance), Quantitative Methods (Statistics), Islamic Accounting, Islamic Banking, Islamic Equity Analysis, Islamic Law Analysis, Islamic Portfolio Management, Islamic Fixed Income, Islamic Economics, and Islamic Ethics.

Candidates are expected to have a thorough grounding in ten topics. To help you become familiar with RFIF, sample questions on Islamic Ethics are provided.

QUESTIONS:

1. The source of ethics in Islamic perspective is:
   - a. The Al-Quran and the Sunnah (Hadis) Rasul saw.
   - b. The Al-Quran and Akhlak.
   - c. The Hadis and Akhlak
   - d. None of the answers are correct.

2. What is the position of ethics in the view of Islam?
   - a. Ethics is considered as part of the belief system, leading human behavior to reach social happiness and spiritual welfare
   - b. Ethics offers the fundament of vertical and horizon tal relations amongst man alike.
   - c. Ethics offers the fundament of vertical with God only.
   - d. Ethics is not part of a belief system and is only characterized horizontal amongst man alike.

3. The implication of brotherhood is equality. This attitude can be implemented in the form of:
   - a. Not conducting any discrimination or territory seg regation due to racial differences.
   - b. No justification of doing any boycott based on the said differences.
   - c. Developing a mutually profitable cooperation (at-Ta'awun al-Ijtima'i) to fulfill the primary needs of all men.
   - b. All answers are correct.

4. Several activities hereunder are considered violating the market mechanism, including violating ethics, i.e.:
   - a. Monopoly (Ihtikar), Price Fixing (At-Ta'sir) and cooperation (ta'awun).
   - b. Price Fixing (At-Ta'sir), entry barrier (Talaaqi al-Rukban) and assisting each other (Ta'awun).
   - c. Entry barrier (Talaaqi al-Rukban), acting just (al-'adalah), and monopoly (Ihtikar).
   - d. Monopoly (Ihtikar), Price Fixing (At-Ta'sir) and entry barrier (Talaaqi al-Rukban).

5. It is a moral responsibility of business organizations to take care of the overall welfare and improvement of their employees. What should be done to increase the welfare of the employees?
   - a. Offering health insurance
   - b. Offering a house loan
   - c. Give the opportunity to conduct religious practice in accordance with their religion.
   - d. All are correct.

6. There are several ethical code principles, which should become the basic behavior in life, among others:
   - a. Honesty and truthfulness, trust and justice
   - b. Brotherhood, sincerity and knowledge
   - c. Honesty, brotherhood, vanity and hatred
   - d. As mentioned in point a and b.

ANSWERS:

1. a.
The majority of the religious leaders are unanimous that the source of the main law in Islam, including in the akhlak, is the al-quran and hadis/sunnah Rasulullah saw.

2. d.
Islam positions ethical values at a high place in human life. Ethics must lead human behavior in order to reach social happiness and spiritual welfare. Due to this, ethics is considered as part of the spiritual belief, implying its mandatory exercise. (Fayyez Ahmad, p 21)

3. d.
Islam teaches that the implication of brotherhood principle is the development of a mutually profitable cooperation (at-Ta'awun al-Ijtima'i) to fulfill the primary needs of all, developping all potentials of man and to enrich the life of man. Herewith, the competition is stimulated as long as it proceeds in a healthy manner, increase efficiency and assist in increasing human welfare. There is no place for a businessman to conduct discrimination or to segregate his territory due to race and ethnics differences. It is also not justified to boycott based on these differences. This matter is as explained in QS 2: 148; 5: 2 and also the Prophet's hadis as follows: " From anas bin Malik that the Prophet utters: "Do not despise each other, do not mislead each other or do not be jealous of each other (for worldly matters), because you are all each others

borther, servant of the Only God" (HR. Muslim).). See, Shahih Muslim, Part 2, p. 422.

4. d

According to Fathi Ad-Duraini, monopoly (Talaaqi al-Rukban), is as follows:
"Acts of hoarding wealth, benefit or services and the reluctancy of selling and giving it to others, that causes scarcity of goods or even dissappeared from the market, causing a drastic increase of prices at the markets, due to the scarcity or limitation of goods, disappered from the market, whereas meanwhile the society, state or even domestic animals truly require that product or service. (See Nasrun, p. 159).

Determining of prices, called in Arabic at-tas'ir, is rooted with the word as-si'r meaning price. According to Ibn Taimiyah, Ibn Qayyim, and Ibn Qudamah, there are two opinions regarding the determination of this price. First, the determination of a fair and reasonable price and second unfair and unjustified limitation; the cruel price limitation (zalim) is the limitation of price applied to variable prices due to the price mechanism. Meanwhile the fair limitation of prices is applied due to the unbalanced market or even due to damaging motives of the entrepreneurs. (Ibn Taimiyah, al-hisbah..., p. 31-32; Ibn Qayyim al-Jauziyah, Ath-Thuruq ... p, 287).

Monopoly (Talaaqi al-Rukban) means: the deeds of preventing others to enter into the market freely, by means of obstruction in the middle of the road to the market.

5. d.

Islam requires that the manufacturing of goods and services should be totally free from elements of deceit and fraud. In Islam the producer is bounded by four principles, directly influencing his product operations: first, either religion or the law prohibits producing goods with the intention to seeking profit only. Production must have the objectives to produce goods that are beneficial and useful for the society. Profit should be positioned as secondary objective. Second, endangering substances or prohibited by shari'ah may not be produced at all, except under circumstances under which the requirement of such goods can be justified. In this matter, caution should be exercised preventing it to endanger or cause harm to the society. Third, goods produced should appear as is, not disguised, in accordance with the consumer's requirement. Fourth, the producer's commitment to the Unity of God (tauhid) gives the conscience required to abide to the ethical codes of truth, detached from the state's supervision. (al-Faruqi, page.184)

6. d

Hanafi and Salam classify the principles of ethics in Islam in 6 catagories, i.e.: Truthfulness, Trust, Sincerity, Brotherhood, Science and Knowledge, Justice. . (Hanafi & Salam, page. 9).

Answers are prepared by Prof. Dr. Sutan Remi Syahdeini, S.H., Chairman of Remi and Darus Law Office and member of PSPC (Professional Standards and and Policy Commitee) of RFIF Program

For further information, please contact:
RFIF Testing Services
Plaza DM Floor 18
Jl. Jend. Sudirman Kav25
Jakarta 12920
Ph. +62 21 520 3121
F. +62 21 520 3122

Hints for taking the RFIF ® Exam

When the time is on, get started Review it quickly and than go to the section you feel most confident on. Go through the questions quickly; find the easiest ones, and those you're already familiar with. Skip the difficult ones. You can do them later. When you've finished, go back to the questions you couldn't answer. Eliminate the choices you know are wrong, and than use your hunch. Guess! Do not waste your time with questions you don't understand, find too hard, or are time consuming.

Correction

* The issue on March is **Islamic Banking.**
* **The Answers**:
  Number 3 b.
  There's a mistake in formula writing on previous edition.
  The right formula is :

$$ROA = \frac{\text{Net income after zakat and taxes}}{\text{Total asset}}$$

$$ROE = \frac{\text{Net income after zakat and taxes}}{\text{Equity Capital}}$$

$$EM = \frac{\text{Asset}}{\text{Equity Capital}}$$

$$\frac{\text{Net income after zakat and taxes}}{\text{Equity Capital}} = \frac{\text{Net income after zakat and taxes}}{\text{Total asset}} \text{ X } \frac{\text{Asset}}{\text{Equity Capital}}$$

$$ROE = ROA \text{ X } EM$$

'War by Oil'

Sebuah fenomena menarik terjadi beberapa saat setelah Presiden AS, George Walker Bush, mengumumkan ultimatum agar Saddam Hussein, presiden Irak, dan keluarganya meninggalkan Baghdad dalam waktu 48 jam. Indeks bursa saham dunia, kurs dolar, dan harga emas menguat cukup signifikan.

Selintas, apa yang terjadi di pasar efek, uang, dan logam mulia itu, seakan mendukung penyerbuan AS ke Irak. Benarkah begitu? Enrique Marazuela, pialang dari Madrid, Spanyol, menepisnya. ''Pasar tidak mendukung perang, namun mereka anti ketidakpastian.''

Ya, perang memang menjadi komoditas pialang di bursa saham dan valuta di dunia. Momen-momen perang itu dijadikan "taruhan" mereka untuk mengeruk *capital gain*. Dengan dalih, "anti ketidakpastian" tersebut, ultimatum yang disampaikan Bush menjadi momen *profit taking*. Begitu juga, serangan militer, dan ujung-ujungnya berspekulasi siapa yang menang pasca perang Irak tersebut, akan dijadikan dasar para kapitalis mengeruk untung.

Namun, benarkah ekonomi dunia diuntungkan oleh kiris Irak? Tidak. Sejumlah kekhawatiran muncul dari berbagai pihak. Ekonomi global akan kembali bergoncang. Negara-negara yang masih dilanda krisis, bakal makin terhimpit ekonominya. Dan harga minyak bakal melambung, seperti yang terjadi pada Perang Teluk tahun 1990-1991, mencapai 41,15 dolar AS per barel.

Tapi, lagi-lagi kekhawatiran ditepis oleh pasar. Sesaat setelah Bush mengeluarkan ultimatum, harga minyak di AS dan pasar dunia justru turun. Di New York, misanya, harga kontrak minyak untuk bulan April diperdagangkan pada harga 31,99 dolar AS per barel, namun Selasa (18/3), melorot menjadi 31,67 dolar AS per barel.

Apa yang terjadi di pasar - yang selama ini kerap menjadi salah satu indikator utama ekonomi - tampaknya sangat bertolak belakang dengan suara masyarakat dari sebagian besar penduduk dunia: menolak perang, menolak penyerangan ke Irak, karena akan menyisakah duka dengan matinya ribuan wanita dan anak-anak.

Trend positif di pasar itu, bisa jadi menjadi dasar justifikasi penyerbuan ke Irak bagi yang pro AS. Bisa saja mengusung isu menggulingkan Saddam itu bakal memperbaiki ekonomi dunia. Dan mereka bisa "menjual" keberhasilan penggulingan pemerintahan Taliban di Afghanistan, yang direspos positif dimana bursa-bursa di dunia kala itu mengalami *rebound*.

Sebenarnya, logikanya sederhana saja. Pasar dunia itu dapat dikendalikan, hanya oleh seorang Bush. Pasalnya, lebih separo ekonomi dunia dikuasai AS. Dan para kapitalis yang bermain di bursa-bursa dunia pun sebagian bermarkas dan bersumber dananya dari Paman Sam.

Penyerbuan ke Irak, sulit dipungkiri apabila tidak ada kepentingan ekonomi di baliknya. Disinyalir, ada kepentingan minyak dibalik ambisi tersebut. Serbuan ini adalah *war for oil*.

Ketergantungan AS pada minyak dari Timur Tengah sangat besar. Hanya menguasai ladang minyak di Kuwait, dan Afghanistan tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan ekonomi AS. Makanya, akan merasa lebih aman dan nyaman apabila mereka juga menguasai ladang minyak di Irak. Apalagi, negeri Seribu Satu Malam ini menghasilkan minyak yang kualitasnya sangat baik, dan harganya cukup tinggi di dunia.

Boleh jadi, ini merupakan bagian dari upaya AS untuk tetap memimpin dunia. Siapapun yang tidak bisa diajak bekerjasama, akan didepaknya. Ingat kasus penggulingan Soekarno yang digantikan Soeharto, yang didukung AS. Begitu juga kudeta terhadap Presiden Iran, Mossadeqh, untuk pulihkan kekuasaan Reza Pahlevi (1953), kudeta berdarah di Kongo (1965) yang dipimpin Joseph Mobutu Sese Seko, kudeta penggulingan penguasa sosialis di Guatemala (1954), jatuhnya Taliban di Afghanistan, semuanya disebut-sebut ada keterlibatan AS di belakangnya. Namun, AS gagal mendongkel Saddam Hussein pada Perang Teluk 12 tahun lalu. Meski berhasil mengusir tentara Irak dati tanah Kuwait, namun pemerintahan Saddam Hussein tetap bertahan dan malah semakin kuat.

Akankah kita diam saja? Tentunya harus bersikap. Gagasan "*war by oil*" (perang dengan minyak) — dan juga di Jakarta mulai gencar ajakan memboikot produk AS — dapat menjadi salah satu strategi menyadarkan para agresor untuk menciptakan kedamaian di dunia. □

BANK BNI

SYARIAH

INSYA ALLAH MEMBAWA BERKAH



FALSAFAH UNTUK MEMBERIKAN YANG TERBAIK SESUAI KAIDAH

Dengan landasan perbankan yang kokoh dan berpengalaman, serta didukung dengan jaringan on-line di lebih 1500 ATM dan seluruh cabang Bank BNI, Bank BNI Syariah selalu siap setia menjaga dan mengembangkan investasi Anda sesuai prinsip syariah.

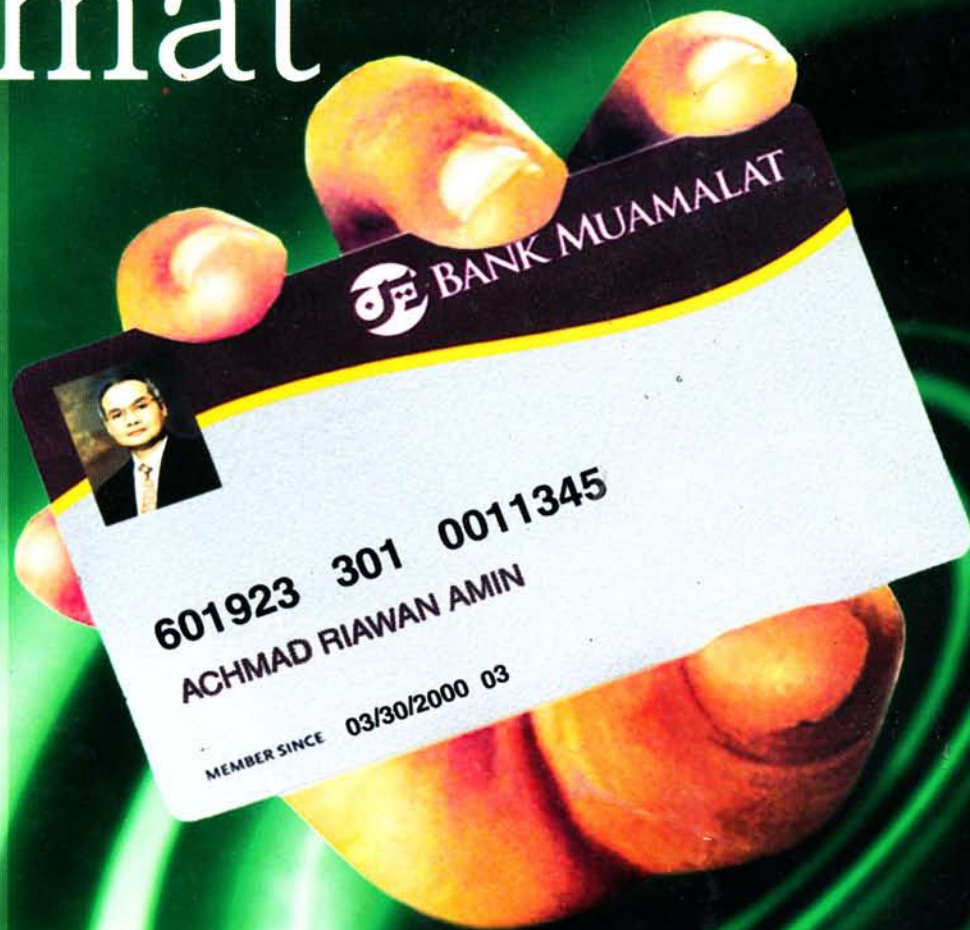
Dapatkan layanan perbankan modern di Bank BNI Syariah:

- GIRO WADIAH
- TABUNGAN MUDHARABAH & ATM SYARIAHPLUS
- DEPOSITO MUDHARABAH
- TABUNGAN HAJI INDONESIA (THI) MUDHARABAH
- KARTU MAHASISWA SYARIAH(KMS)
- PEMBIAYAAN SYARIA
- KIRIMAN UANG
- GARANSI BANK
- INKASO

KANTOR PUSAT: Unit Usaha Syariah, Gedung BNI, Jl. Jend. Sudirman Kav. 1 Jakarta Pusat. Telp: (021) 5729004, 5728518, 5728773, 5728559, 57282

• **KANTOR CABANG**: Jakarta Timur • Jakarta Selatan • Bandung • Jepara • Pekalongan • Semarang • Yogyakarta • Malang • Medan • Palembang • Padang • Banjarmasin • Makass

TABUNGAN Ummat



Sajian Multi Akses

Alhamdulillah, kini Kartu ATM Bank Muamalat dapat digunakan untuk bertransaksi tarik tunai di ATM BCA (lebih dari 2000 ATM) dan ATM Bersama (lebih dari 1000 ATM) di seluruh Indonesia. Kartu ATM Bank Muamalat juga dapat digunakan untuk berbelanja sebagai kartu Debit di tempat yang memasang logo Debit BCA.







